

证券代码：000528  
债券代码：127084

证券简称：柳 工  
债券简称：柳工转 2

## 广西柳工机械股份有限公司

### 投资者关系记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input type="checkbox"/> 分析师会议  <input type="checkbox"/> 媒体采访                                <input type="checkbox"/> 业绩说明会  <input type="checkbox"/> 新闻发布会                              <input type="checkbox"/> 路演活动  <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他：_____         </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p><b>机构投资者、证券分析师、个人投资者等 16 位参会人员：</b> 华安财保、睿郡资产、华商基金、景元天成、江苏睿诚、中信证券、长江证券、国泰海通证券、招商证券、国金证券、光大证券、国海证券、华创证券。</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 6 月 1 日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>柳州市柳太路 1 号公司办公楼 106 会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>           1. 副总裁：李东春先生            2. 董事会秘书：黄华琳先生            3. 国内营销副总经理：王鹏飞先生            4. 会计机构负责人：樊丽君女士         </p>
<p>活动主要内容 及问答记录</p>	<p><b>主要交流问答内容：</b></p> <p><b>1. 二季度汇兑损失情况如何？公司对于外汇管理的策略是怎样的？</b></p> <p>答：在海外业务规模大幅度上升、汇率大幅度波动的情况下，公司外汇管理确实面临一定压力。不过公司目前已通过一系列具体措施完善汇兑管理机制并持续取得良好成效。截至 5 月底，公司二季度累计汇兑损失相比一季度已大幅缩小。具体包括以下几个方面：</p> <p>（1） <b>业务端推动人民币结算</b>：在业务端，凡是能够使用人民币结算的，公司“应推尽推”，积极争取以人民币进行结算，从源头减少外币敞口。</p> <p>（2） <b>联系汇率的调价机制</b>：公司与部分客户签署的协议中包含了调价条款，汇率波动过大会触发产品调价机制，转移部分汇率波动风险。</p> <p>（3） <b>及时结汇</b>：尽可能快速地将外汇收入兑换成人民币，减少汇率波动</p>

敞口暴露的时间。

(4) **敞口覆盖**：对于剩余暴露出来的外汇敞口，公司通过两个渠道进行覆盖。一方面，结合银行渠道以及海外子公司经营的需要，同时考虑内部融资成本，通过外币贷款的方式对冲部分敞口；另一方面，强化衍生品管理团队能力，通过外汇交易（如远期、期权等衍生品）锁汇。

## 2. 海外市场发展情况如何？

答：2026 年一季度，公司海外市场收入、销量均创历史新高，同比保持两位数的增长，延续高质量增长态势，非洲、亚太、拉美、中东中亚、印尼、欧洲等区域收入稳健增长，多数区域增速达到 30%，个别区域增速达到 60%。

随着亚太、非洲、拉美等新兴市场迎来矿山大周期及基建增长需求，新兴市场整体有望延续高增长态势。欧洲、北美等基建投资复苏，成熟市场或将保持较高的景气度。同时，国际原油价格持续走高，新能源工程机械迎来政策红利窗口期，目前公司已收到的电动化产品的海外客户需求在快速上升，公司正在同时推进电动化产品型谱的完善，以及从客户订单到收入与利润确认的转化。

随着公司海外制造、渠道及后市场布局逐步完善，海外各大区结构更为均衡，公司对今年海外市场维持高质量增长并实现预算目标持乐观态度。

## 3. 海外大客户的合作情况及占比？

答：2025 年公司海外业务中，关键行业客户拓展实现跨越式增长，全年海外关键行业客户成交额占国际整机总收入的比重超过 35%，不仅巩固了原有核心客户的合作粘性，更成功拓展了一批高潜力、高价值的新增关键客户，为海外业务的持续增长奠定了坚实基础。从行业分布来看，采矿业、工程建设、农业、设备服务等重点行业客户群销量均实现大幅增长。

2026 年一季度，在持续大量的资源投入下，公司海外关键行业客户拓展势头仍保持强劲增长，成交额同比增长超 50%。在农业，林业，政府集采等重点行业成交额增幅显著。较好地促进了公司海外业务客户结构的优化及资产质量的提升。

## 4. 2026 年国内电动装载机的竞争形势是否有好转？

答：受中东地区冲突事件影响，全球油价持续攀升，带动电动装载机渗透率快速提升，截止 26 年 4 月国内市场行业电装渗透率已经接近 70%，呈现电动装载机提前消费的态势，同时随着电池等原材料成本上涨，电动装载机整体上价格战的激烈程度有所下降。公司一季度国内电动装载机销量同比增长超 100%，继续保持高增长势头；在今年 2 月份率先宣布电动装载机提价，并从 4

月起全面执行涨价，实现了盈利能力的改善。后续公司将通过推动 T 系列电装占比快速提升、进一步提高大吨位电装占比、加速混动及多款细分产品的上市节奏等措施，推动电装的产品结构升级，有效改善毛利率水平。

#### 5. 公司如何看待国内过度内卷竞争？

答：面对市场竞争，公司坚决反对内卷式和违背商业道德底线的竞争行为，秉持长期价值主义，通过以下方式公平参与市场竞争：

(1) 行业逆周期阶段就通过内部智能制造降本，投入重金建设智能工厂，为应对市场竞争蓄积能力。

(2) 持续深化“五个高质量”发展理念：高质量产品、高质量客户、高质量渠道、高质量经营、高质量组织，构建价值链协同优势和差异化竞争力。

(3) 建立系统科学定价体系：深化成本管控，优化产品结构，形成研发、采购、营销端上下联动的盈利改善机制。

(4) 通过产品升级和营销政策引导、价值营销：推动产品结构向高价值化，引导低毛利产品退市，突破价格竞争洼地。

(5) 以全面解决方案落地升级客户群，提升产品附加值：不再就产品谈产品，而是深入客户作业场景，提供包括设备、服务、金融在内的全生命周期解决方案，为客户创造更大价值。

(6) 客户层次升级：由“低价值客户”向“高价值客户”转型，将资源聚焦于认可产品价值、注重长期回报的优质客户，优化客户结构，提升业务健康度。

正如中国上市公司协会会长宋志平先生所说：在当前的市场环境下，企业需要转变传统“量本利”的思维，拥抱价本利思维，可以通过“稳价、保量、降本”来获取合理利润。公司愿意与行业企业共同维护良好的行业市场秩序，共同打造国内工程机械可持续发展的健康环境。

#### 6. 原燃料的涨价对公司电池成本的影响怎样？有何举措应对？

答：受储能与电动汽车行业快速发展带动，上游电池原材料价格持续上涨。电池系统作为工程机械动力核心，成本占比达 40%，其原材料涨价给电动化设备制造商带来明显成本压力；加之工程机械高功率、高耐久等严苛作业要求，进一步推高电池技术门槛与初始成本。公司早在 2025 年便预判原材料价格走势，从多方面制定精细化应对措施。

在供应链层面，公司完成多家电池供应商开发认证，搭建多源供应体系，分散供应风险并提升议价权；锁定产能与价格；在价格低位战略囤货，平滑成本波动。

技术与产品层面，基于工程机械工况，开发针对工程机械专用 MTB 集成电

	<p>池并实现批量装机，成本得到有效降低；同时推广 CTP 集成技术，精简结构、提升能量密度以降低单位成本。同时依托电池大数据云平台实现部件预诊断、优化充放电策略、延长电池寿命，系统性降低客户全生命周期成本。</p> <p>通过上述举措，公司成功将电池成本涨幅控制在远低于原材料涨幅的水平，保障了电动化产品毛利率稳定，更构建起韧性供应链、低成本技术平台与数字化服务能力。未来公司将持续跟踪市场动态，优化供应链并深化技术创新，稳步实现可持续盈利与价值创造。</p> <p>未来，我们将继续密切关注原材料市场动态，持续优化供应链管理，并不断通过技术创新驱动成本下行。我们有信心、有能力持续为各位投资者创造稳健且具有成长性的价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 6 月 2 日