

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

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：_____
参与单位名称 及人员姓名	机构投资者、证券分析师、个人投资者等 80 位参会人员： 泰康资产管理、太平洋资产管理、华安财保资产管理、银华基金管理、方正富邦基金管理、宁银理财、上海高毅资产管理，高盛(亚洲)、美林(亚太)、德意志银行、德银投资管理、香港上海汇丰银行、汇丰银行(中国)、Bank of America、Point72 Hong Kong、Millennium Capital Management (Hong Kong)； 中信证券、华泰证券、天风证券、广发证券、招商证券、中国银河证券、申万宏源证券资产管理、海通证券、中信建投证券、国信证券、长江证券、光大证券、国金证券、西部证券、信达证券、方正证券、开源证券、长城证券、国投证券、太平洋证券、华创证券、国开证券、东亚前海证券、东莞证券、浙商证券、中泰证券、东吴证券等
时间	2026 年 8 月 27 日 15:00-16:40
地点	公司会议室、价值在线路演平台、腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	1. 副董事长、总裁 罗国兵 2. 独立董事 陈雪萍 3. 副总裁 潘恒亮 4. 副总裁、财务负责人 黄铁柱 5. 董事会秘书 黄华琳 6. 其他业务负责人

活动主要内容及问答记录	活动主要内容及问答记录： 公司副董事长、总裁罗国兵先生介绍 2026 年半年度经营情况： 欢迎大家参加公司 2026 年中期业绩说明会。感谢大家长期以来对柳工的支持，很高兴与各位共同回顾上半年经营成果，探讨未来发展蓝图。下面由我介绍公司基本经营情况： 上半年，公司实现营收 206.74 亿元，同比增长 13.71%，创历史同期新高。其中国内业务 102.19 亿元，同比增长 5.81%；国际业务 104.55 亿元，同比增长 22.66%。但受多重因素交织影响，毛利率同比下降 1.63%，归母净利润同比下降 13.55%，净利率下降 1.62%，经营性现金流下降 78.59%，主要业绩指标未达预期。 经营环境方面，国际市场上亚非拉等新兴市场需求旺盛，但自 2025 年末以来人民币持续升值带来外汇管理挑战，上半年累计汇损达 2.8 亿元，大幅侵蚀海外业务毛利率；国内市场上电动化产品替换趋势明显，但电动装载机、小型挖掘机市场内卷式竞争以及大宗原材料、电池成本上升，导致国内土方板块业务收入提升未能带来相应盈利提升。 公司也注意到，行业竞争格局正从“单机价格竞速”向“全价值链”与“生态协同”重塑。一方面，市场准入门槛提升，在 ESG 要求不断升级与客户需求更加多元化的背景下，全球合规经营正日益成为中国工程机械行业面临的重要挑战；另一方面，全球化向“全要素本土化”进阶，出海模式从“产品出口”升维，在海外重点区域布局“研发、制造、供应链、营销、金融服务”一体化网络，强化全球供应链韧性与本地响应速度。 针对上述变化，上半年公司推进多项变革举措：一是加快打造全球化的 ESG 治理体系，依托行业领先的 ESG 合规水平（Wind 评级提升至 AA 级）、多元化产品矩阵与后市场生态协同，不断提升跨周期抗风险能力；二是技术变革与产业升级，全面数智化与智慧绿色加速落地。工业 AI 与世界模型赋能工程机械，智能化从“单机辅助”向“机群协同”与“具身智能”迈进，通过 AI 大模型提升设备在复杂工况下的感知与决策能力，贯通全流程数据降低客户全生命周期成本；绿色低碳方面，电动装载机、新能源矿卡等成套设备渗透率持续攀升。三是加速向“全系列、全场景、全生态、全价值链”全面解决方案提供商转型，通过“制造+服务”双轮驱动，深挖租赁、二手机及配件后市场增值空间。四是内部管理变革，由董事长与总裁共同担任项目领导小组组长，各分管高层参与，以最高规格配置确保变革落地，从根本上消除组织内耗，提升运营效率与盈利能力，改善经营质量。 主要交流问答内容：
-------------	---

1. 毛利率和经营性现金流下降的原因是什么？下半年如何改善？

答：上半年现金流承压是行业周期与公司战略布局叠加的结果，公司盈利质量依然稳健，现金流波动主要源于阶段性资金占用：1. 金融板块投放节奏：上半年投放规模增加，导致短期资金占用上升，下半年尤其是四季度资金预计会加速回笼。2. 基础油战略储备：为对冲油价波动及供应链风险，在相对低价的时点提前储备基础油，导致战略性库存增加，未来将转化为成本优势。3. “两金”规模上升：部分业务受行业下行影响回款周期变长，同时业务规模增大导致库存及国际业务赊销占比上升，上述影响均在可控范围。

后续公司将实施针对性的改善措施，包括：1. 狠抓应收账款占用：推广存款和融资租赁结算模式，专项清收大额逾期账款，对重要客户实行“一客一策”。2. 成本刚性管控：持续落地国内盈利提升专项，有效提升利润含金量。3. 目标督导：将年度现金流目标分解至子公司，建立动态滚动预测机制，实行月度跟踪考核。4. 金融工具：下半年利用无追索权保理等工具改善现金流。随着金融板块收益回流、战略库存消化及“两金”清收推进，预计现金流将回归预算目标，不影响正常经营及分红能力。

二季度公司毛利率同比、环比双降，系结构性与一次性因素叠加，非趋势性恶化，下半年有望逐季改善：1. 价格与成本双重挤压：国内电动化转型期，电池成本高企且市场竞争激烈，压降毛利空间；海外为巩固份额采取阶段性价格策略，且部分区域/产品结构变化影响毛利。2. 运营成本上升：海外存量设备增加导致三包费率上升（尤其高价值零部件）；部分长距离航线受区域冲突油价上涨影响运费仍处高位。

下半年公司主要的保毛利措施：1. 价格改善：执行分区域、分产品差异化定价，严控同质化低价接单，设定电动装载机、大吨位挖掘机等高附加值产品价格底线。2. 结构改善：坚持规模与利润并重，提升高毛利产品占比，避免单纯冲量。3. 三包改善：从设计、制造、原材料源头降低故障率，强化质保期主动服务，提升效率。随着海外高毛利业务占比提升、价格策略落地及成本管控深化，全年毛利率预计将有所改善。

2. 公司上半年外汇损失具体情况是怎样的？下半年如何控制外汇风险？

答：汇率波动是工程机械行业全球化经营及出口型企业的共性挑战，公司高度重视并建立了系统化的外汇风险管理体系。从数据看，上半年汇兑损失逐季下降，上半年约2.8亿元，这与采取的措施密切相关，公司高度重视并建立了系统化的外汇风险管理体系，坚持“业财融合、防控结合”原则，建立覆盖全流程、多币种、多工具的立体化管理体系，核心包含五大支柱：

(1) 业务改善为主，财务手段为辅：平衡风险成本，不单纯依赖金融衍生

品对冲。通过业务模式优化（如本地化采购）降低自然风险敞口。

(2) 加速资金回笼：拓展金融机构授信，加大保理出表融资和贴现力度，减少汇率敞口时间。

(3) 分级锁汇管理：外汇风险主要集中在美元、印度卢比、印尼盾、巴西雷亚尔、俄罗斯卢布等币种。针对海外重点子公司建立“集团-区域-子公司”三级锁汇管理机制，每月召开窗口分析会，动态调整敞口风险比率。截至 8 月，外汇风险敞口覆盖率已达 80%。

(4) 综合金融工具对冲：运用远期外汇合约、货币掉期等工具平滑汇率波动风险，有效避免了更大的汇兑损失。

(5) 快速决策机制：系统化完善内控体系及风险应急预案。当单一货币波动超过预测限额时，启动快速决策流程，24 小时内完成对冲指令下达。

尽管上半年外汇管理难度较大，对利润形成一定冲击，但公司汇率管理能力经受住了周期考验，损失率控制在行业较优水平。下半年将通过进一步压降敞口、产品多元化等措施，力争将汇兑损失控制在预算水平以内或更优水平。

3. 上半年公司海外市场的表现如何？

答：2026 年上半年，柳工海外收入突破 104 亿元，同比增幅达 22.66%。海外 9 大区协同发展，非洲、拉美、亚太、中东中亚、印尼、欧洲等区域收入稳健增长，大部分区域增速保持 20% 以上，个别区域增速超过 40%。非洲、拉美、亚太等新兴市场海外收入占比持续提升，伴随公司海外布局逐步完善，海外各区域结构更为均衡。

在 2026 年上半年，海外 KA（关键大客户）业务实现营收规模稳步攀升，同比增长 34%，占比与去年同期增加 3 个百分点。存量客户粘性保持稳定，新增关键客户开发力度持续加强，同比增长 20%。客户行业结构呈现主赛道稳健领跑、新兴赛道多点突破的良好格局。采矿业、工程建设行业作为压舱石业务，合计贡献大客户收入近 70%，成为拉动整体营收增速的核心支柱。农业、采石和混凝土行业迎来高速爆发，同比分别达 176%、115%，成为上半年亮点。

同时，公司电动化布局迎来明显收获，上半年电动化销量大幅提升，相比于去年同期实现 200% 的增长，其中电动装载机海外销量同比增加超 150%，电动挖掘机海外销量同比增加超 90%，装、挖、平、矿等产品线在多个区域取得突破。

4. 公司上半年矿山业务进展如何？

答：矿山业务上半年收入累计增长 33%，其中国内增长 16%，国际增长 51%。矿山机械景气度和矿产资源类别高度相关，国内市场受煤炭价格低迷及水泥、砂石骨料需求收缩影响，整体出现一定下滑。公司推出了 110、165 吨电动宽

体车、额定载荷 25 吨的超大型装载机、200 吨的超大型挖掘机等燃油/新能源产品，在结构化上有一定的改善，实现市占率的增长。

海外市场中，随着南亚、东南亚、非洲及拉美等地全面开发，在全产品线布局的赋能下，25 吨大型装载机、200 吨挖掘机、刚性矿卡、推土机、大型平地机等成套设备（含燃油及电动）已实现批量销售，成为公司矿山机械增长主要拉动力。

展望矿山机械业务的未来，公司认为矿山业务仍有望保持增长，主要原因是：1. 海外金属矿及新能源材料处于景气周期，需求旺盛。2. 受中东局势导致柴油短缺及价格上涨影响，当地客户对中国电动矿山设备关注度大幅提升，同时中国企业能提供种类更丰富的整体解决方案，中国的电动化产品认可度大幅提升，与国际头部品牌综合竞争力的差距快速缩小，包括澳大利亚、拉美及非洲的头部矿山企业已开始采购中国电动设备。公司目前包括燃油及新能源的电动化、大型化的矿山解决方案已形成较强的竞争优势，后续通过新能源产品+矿山解决方案+本地化服务体系三轮驱动，将有效支撑矿山业务战略目标的达成。同时，我们也期望中国工程机械企业在海外共建良好市场生态携手共赢，而不是将国内的内卷竞争带到海外。

5. 公司电动产品在国内外盈利能力差异怎样？海外电动化竞争优势是什么？

答：主要产品线中，国内电动装载机盈利能力低于燃油车，海外区域电动产品则盈利大幅度优于燃油车。随着海外占比提升及国内竞争环境的改善，电动装载机整体的盈利能力有望实现提升。挖掘机、宽体车的电动产品盈利则普遍优于燃油产品，渗透率提升对盈利有正向支撑。

海外竞争优势主要有：1. 柳工是中国电动工程机械产品最早的出海企业，经过多年技术、渠道和品牌积累，先发优势已逐步转化为竞争优势。去年海外电动产品销售已突破 10 亿规模，今年目标突破 30 亿，规模提升的同时也保持了较高的毛利率。2. 海外认证及低碳要求建立了一定的门槛，排除了部分非理性竞争，公司在合规方面的积累带来了较强的竞争优势。随着客户对电动产品投资回报认可度提升及低碳共识形成，预计电动化的渗透率将加速。

展望未来，电动化结合智能化在矿山等场景的需求是明确的，因此相对稳定的盈利能力将长期存在，公司将持续加大相关领域的研发投入，强化产品全球竞争力，紧抓新能源浪潮的市场机遇，。

6. 平陆运河的开通未来对公司的经营会有什么影响？

答：平陆运河作为西部陆海新通道骨干工程，是广西承接的国家级重大项目，建成后将实现西江航道与北部湾国际枢纽港直接贯通。柳工作为区域的工

	程机械龙头企业是主要受益者，一是运河建设中有大量的工程机械设备需求，公司是项目主要的设备供应商，提供了大部分土方设备需求；二是平陆运河虽不长，但大幅缩短公司设备陆路运输的距离，二次物流费用大幅降低，预计会显著降低公司设备运输成本，提升运输效率。但运河开通后运力往往有一个爬坡过程，具体影响情况需要在运河开通后持续评估。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 28 日