

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



SANY HEAVY INDUSTRY CO., LTD.

三一重工股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：6031)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而做出。

茲載列三一重工股份有限公司於上海證券交易所網站(www.sse.com.cn)刊登的公告如下，僅供參閱。

承董事會命
三一重工股份有限公司
執行董事兼董事長
向文波

中國香港，2026年9月4日

於本公告日期，董事會包括(i)執行董事向文波先生及俞宏福先生；(ii)非執行董事梁穩根先生、梁在中先生及劉道君先生及(iii)獨立非執行董事伍中信先生、席卿女士及藍玉權先生。

三一重工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-1

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	线上参与公司2026年半年度业绩交流会的185位投资者
时间	2026年8月31日
地点	易董云会议网络互动
上市公司接待人员姓名	公司管理层及相关职能总部/事业部负责人
投资者关系活动主要内容介绍	一、副董事长、总裁俞宏福先生致辞 当前全球工程机械行业环境复杂多变，三一重工坚守“品质改变世界”的初心，秉持稳健经营、高质量可持续发展的理念，摒弃粗放式发展模式，稳步夯实核心竞争力。 2026年上半年，公司整体经营业绩表现亮眼，核心经营指标稳步向好，全系核心产品市场份额持续稳固提升，行业竞争优势进一步夯实。未来，公司将持续深耕“全球化、数智化、低碳化”三大长期核心战略，坚持长期主义发展思路，稳步推进高质量发展，持续回馈广大投资者的信任与支持。 二、高级副总裁、财务总监刘华先生汇报了 2026 年上半年业绩 2026 年半年度公司经营稳健向好，核心经营数据及业务进展如下： 1. 营收规模：实现营业收入533.06亿元，同比增长19.70%，国内、国际市场同步增长。核心产品营收及市场地位稳健：挖掘机械收入213.06亿元，同比增长21.77%，国内市占率行业第一、全球份额稳步提升；混凝土机械收入90.22亿元，同比增长21.25%，稳居全球头部品牌；起重机械收入84.46亿元，同比增长8.22%，中小型履带起重机国内市场份额领先；路面机械、桩工机械营收均实现同比增长，核心产品市场竞争力持续增强。 2. 盈利水平：实现归母净利润56.90亿元，同比增长9.13%，盈利质量稳步改善。

	3. 毛利率表现：主营业务毛利率27.93%，同比提升0.36个百分点，整体盈利韧性增强，主要核心产品毛利率实现稳步改善。 4. 国际业务：坚定推进全球化核心战略，加速从“产品出口”向“产业出海”升级。上半年国际主营业务收入320.40亿元，同比稳步增长，占主营业务收入比重达61.33%；海外主营业务毛利率持续提升，整体毛利率水平高于国内市场。 5. 费用与现金流：持续推进降本控费，销售、管理、研发三项费用率同比下降0.83个百分点，精细化运营成效显著；经营活动现金流量净额97.68亿元，现金流表现优异，为公司长期稳健经营提供坚实支撑。 后续展望：工程机械行业市场整体有望持续回暖。公司将持续落地全球化、数智化、低碳化核心战略，深化产业出海布局，持续提升经营质量与综合竞争力。 三、问答环节 1. 问：海外业务在汇率波动背景下，毛利率仍实现同比提升，核心驱动因素是什么？ 答：海外毛利率提升主要得益于三大核心因素：一是公司持续推进降本增效，有效增厚产品盈利空间；二是产品结构持续优化，高附加值产品占比稳步提升；三是公司建立的汇率对冲机制，通过报价调价条款、择优承接订单等方式，主动防范汇率波动风险，弱化汇兑波动对海外盈利的冲击，保障海外业务盈利稳定性。 2. 问：公司欧美市场上半年整体经营表现及战略落地情况如何？ 答：2026年上半年公司欧美市场稳步增长，欧洲、北美区域营收均实现稳健提升。公司持续深耕欧美高端市场，坚持属地化运营、渠道拓展与供应链优化并行的策略，稳步提升区域市场渗透率，全球化高端市场布局持续落地。 3. 问：公司美国市场经营现状、核心挑战及应对举措有哪些？ 答：目前美国市场经营持续改善，整体经营基本面稳步向好。当前核心挑战为海外关税政策的不确定性。公司主要通过两大举措应对：一是优化全球供应链布局，进一步提升海外制造能力；二是深化本土渠道建设，扩充优质经销网点、优化经销商体系，提升终端市场覆盖与服务能力，持续夯实美国市场长期发展基础。 4. 问：公司本次管理流程变革与长期三化战略的关系及核心目标是什么？ 答：“全球化、数智化、低碳化”是公司长期顶层发展战略，保持长期不变；本次流程再造与IPD管理变革属于经营管理层面的系统性优化，是落地长期战略的重要支撑。核心目标为提升整体经营效率、减少运营浪费；通过端到端经营计划变革，优化存
--	---

货管理与生产效率；通过全价值链IPD变革，优化研发效率，全面提升产品核心竞争力与精益管理水平。

5. 问：公司非洲市场发展潜力、布局现状及产品拓展空间如何？

答：非洲市场受益于矿产开发、基建扩容，行业需求具备中长期稳定性，市场发展空间广阔。目前土方机械、矿业设备需求旺盛，公司产品替代外资品牌空间充足，后续将持续深耕矿业、基建核心场景，稳步提升区域市场份额。

6. 问：公司海外产能布局现状及中长期规划方向是什么？

答：目前公司海外属地产能保供比例稳步提升，已形成印尼、巴西、欧洲等多元化海外生产基地，各基地分工明确、属地适配性强。中长期公司将持续完善全球制造、全球保供体系，通过KD组装、本地化建厂等方式，应对区域贸易壁垒，持续提升海外属地产能自给率与市场响应能力。

7. 问：欧洲市场复苏背景下，公司业务增长空间及布局优势有哪些？

答：欧洲工程机械市场复苏态势明确，挖掘机、起重机、电动装载机等产品增长空间充足。公司高端大吨位设备在风电等高端场景实现批量落地，产品竞争力突出。同时公司布局东欧属地化产能，依托双品牌合规运营模式，稳步提升核心国家市场渗透率，持续拓展欧洲高端市场份额。

8. 问：公司海外业务长期增长逻辑及未来发展规划是什么？

答：海外业务是公司核心增长曲线，长期增长逻辑清晰。目前公司海外多数产品、区域市占率仍处于低位，提升空间充足。未来公司将持续加大海外资源投入，进一步完善全球产品型谱、销售与服务网络，加强品牌建设，提升客户满意度，实现海外业务稳健长期增长。

9. 问：2026年上半年国内营收稳步增长、领先行业的核心原因及业务结构特点是什么？

答：上半年公司国内市场整体稳健增长，多数核心产品营收实现同比提升。混凝土机械、起重机械、新能源相关设备增长表现突出，仅少数传统设备板块短期承压。

10. 问：上半年应收账款有所增长，增长原因及风险管控情况如何？

答：主要是收入增长带动应收账款同步增长。应收账款增长幅度小于收入增长幅度，应收账款周转率进一步提升。公司拥有完善的风控体系，新增应收款项多为一年内未到期账款，整体逾期率维持低位，资产质量优质，且拨备计提充分，风险整体可控。

11. 问：公司电动化业务发展现状、技术布局及未来渗透趋势如何？

答：公司电动化业务高速增长。公司持续加大中大挖等大能耗设备电动化研发投入，布局移动供电、快速换电、混动多技术路线，适配矿山、基建等核心作业场景。随着技术成熟与市场需

	求提升，电动化设备在核心工况的渗透率将持续提高，成为公司核心增长动能。 四、风险提示 本投资者关系活动中涉及的未来经营计划、业务布局、市场展望等前瞻性陈述，均基于公司当前经营情况与行业环境作出的综合判断，不构成公司对投资者的业绩承诺。实际经营情况受宏观经济、行业周期、地缘政治、贸易政策、市场竞争等多重因素影响，存在不确定性，敬请各位投资者理性决策、注意投资风险。
附件清单	无
日期	2026年8月31日