证券代码： 000157/1157　　证券简称：中联重科

中联重科股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-08

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、广发证券、浙商证券、中信建投、中信证券、中金公司、华安证券、华泰证券、国泰海通、申万宏源、中泰证券、国投证券、国金证券、方正证券、光大证券、东吴证券、西部证券、长城证券、高盛、摩根士丹利、瑞银证券、野村东方证券、开源证券、兴业证券、招商证券、太平洋证券、天风证券等。
时间	2026 年 11 月 24 日下午
地点	上海
形式	实地
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥、首席财务官杜毅刚、副总裁袁野、董事会秘书陶兆波、中科云谷副总经理杨辉等。
投资者关系活动主要内容介绍	**问答环节：** **1. 海外市场整体判断与策略？** 答：今年以来，行业海外市场受到人民币升值、地缘冲突、海运成本暴涨等多重不利因素叠加影响,公司判断上述三大不利因素明年将有所缓和。 公司将重点推进三大方向：一是持续拓展欧洲高端市场，按原战略织密服务网点、增加配件储备，着眼长期发展；二是发力农业机械与矿山机械的海外市场，绿色化加智能化的产品获得海外客户高度认可，例如混动拖拉机可降低 30%-40%油耗，瞬时功率高且易实现无人驾驶，客户对该类产品评价积极，绿色化加智能化的产品有望成为 2027 年海外市场新的增长点；三是矿山机

	械与农业机械的市场空间均大于工程机械，公司对 2027 年及后续海外市场发展有较大信心。 **2、 2027 年公司海外市场区域投入力度是否会发生变化？** 答：公司海外市场整体的大规模网点投入完成度较高，一级空港建设完毕，后续将以补充下沉网点为主。公司直销比例在行业内较高，具有投入在前、收获期在后的特点，前期前瞻性投入将为后续几年的海外市场增长提供支撑。 **3、土方机械今年增速非常大，接下来的增速和规模如何？** 答：公司土方机械近年来一直保持较高的增速，总结该市场有九个字：有空间、有优势、有动能，明年及往后预期仍可维持高速增长。支撑增长的逻辑近几年未变，具体体现在以下方面：一是产品技术为根，将土石方类产品细分为挖机产品线、装载机、紧凑产品、砂石矿类建材矿山四类，在全球市场均有开发推进，今年装载机和推土机在宝马展大量亮相，新能源和大动率装载机在全球多个市场获得起步阶段销售，奠定良好基础；今年产品做得更细更精，推出的电动挖机、生物柴油挖机在海外市场尤其是东南亚市场获得很好的销售增长，在巴西、秘鲁等拉美市场挖掘机增量非常大，在巴西市场已进入行业头部，拉美市场将是未来发展的重要方向，同时针对澳洲市场导入混动和纯电产品。二是市场和服务方面，在欧洲等市场提出按小时圈建设服务，小时圈服务不仅保障服务力量，还保障配件供应，受益于高端模式下的服务提升，满足大型建筑企业批量采购挖机和紧凑型产品的服务要求。三是市场空间方面，过去几年土方增长主要集中在中亚、东南亚和非洲区，在欧洲、拉美和澳洲市场仍有很大空间，全球土石方市场总体规模有几千亿人民币，公司过去主要集中于民用挖机领域，未来，随着公司触达的细分市场持续拓宽，预期可释放更大的销售规模和收益。

	4、矿机未来的预期如何？比如明年整个矿机的收入体量，以及到2030年的收入体量预期是怎样的？还有在非洲、拉美这些客户资源的拓展情况如何？ 答：今年“上海宝马工程机械展”展出的矿机具有新能源特点，400吨及以下重点挖机全部可以走纯电技术发展路线，混动和纯电矿卡植入无人驾驶技术，且混动和纯电矿卡基于同一平台开发。2027-2030年，依托前期工程机械相关板块在市场、供应链和技术方面的积累，尤其是将起重机械领域在核电吊装中积累的安全性和稳定性技术植入产品，公司将有望迅速成长为矿山机械行业的头部企业。客户拓展方面，矿山业务提出三个面向：面向高端、面向全球、面向产品全生命周期价值，重点聚焦头部矿山、头部客户。在非洲、拉美等区域，一方面与属地化矿业主（如当地金矿、煤矿开采方）合作，另一方面与海外开矿的中资企业合作，推行“总对总全球通”模式，即与央国企签订全面战略合作后，其在公司服务网络覆盖的相关地区开展矿业项目时，可获得设备、服务、配件及技术培训等全方位支持。在拉美等区域更多直接与当地业主开展合作，公司在当地建设了属地子公司，配备直接库存备件，提高产品出勤率、节油率和服务保障水平，同时在矿山客户网点派出中方人员和属地人员提供服务，增强业主信任，契合矿山市场长期合作的需求。 **5、 公司起重机业务今年的表现如何？未来的发展规划是怎样的？** 答：今年公司起重机业务海外增速受到地缘冲突紧张局势、海运费高企、人民币汇率走强等因素的影响。不过这些不利因素已经发生，未见进一步加剧的迹象。如果相关地缘冲突结束，将有望带来大量重建需求，公司作为在这些地区布局较完善的中国企业之一，有能力抓住这一机遇。

	国内经济和基建预计将温和复苏，公司一直以来注重业务质量和现金流，将继续实现高质量发展。海外起重机业务是公司较早拓展的产品线，客户基础较为深厚，近期签订了中国出口最大吨位的起重机订单，说明产品已从中小吨位向大吨位高附加值产品升级。但起重机作为道路产品，各国认证要求高，尤其是欧洲认证周期较长，随着认证问题的解决，后续仍有可观的增长空间。 **6、本次“中国上海宝马工程机械展”的主要特色有哪些？主要询单客户类型、热门产品品类以及签单情况和预期如何？** 答：本次“中国上海宝马工程机械展”产品核心特色为绿色化与智能化，该趋势从前两年已开始出现，目前处于加速落地阶段。今年油价高涨，明显提升了客户对新能源动力产品的关注度，尤其是油耗较高的大型设备，客户诉求明显，例如即便是在产油大国阿联酋，也有大客户已达成了 700 台搅拌车全部更换为新能源车型的合作意向，目前展会签订的大额订单较多，合作层级较高。 **7、中东重建会对公司哪些品类的产品拉动较为明显？对公司收入和利润的弹性与拉动有多大？** 答：中东重建的需求底层驱动来自于产油国与产气国对本国全面基础设施建设的强烈推动，当前受地缘冲突影响，部分需求受到抑制，局势好转后预计会恢复至前两年的需求水平。混凝土机械与基础设施建设关联度较高，预计将受益明显，公司目前未披露具体的收入和利润弹性测算数据。 **8、2027 年公司混凝土机械整体需求以及国内外市场的情况如何？** 答：混凝土机械与工程建设相关性较高，未来仍有较大发展空间。海外市场方面，通过加强与意大利子公司 CIFA 的整合与合作，利用其渠道和品牌叠加中国供应链优势，实现优势互补，

	同时在中国生产上装、在意大利适配欧洲底盘供应欧洲客户，取得了良好效果；此外中国混凝土机械经过国内高强度竞争，产品力较强，尤其是泵车、搅拌车的智能制造工厂获得客户积极反馈。2026 年公司在海外市场开始推广已在国内应用近十年的成套设备销售模式（如车载泵成套设备），预计将对混凝土机械海外销量产生较强拉动。 **9、 公司在产品智能化方面有哪些布局和成果？** 答：公司将 AI 能力叠加到新产品中，内部搭建了 AI 底座，本次展会发布了无驾驶室小型挖掘机（全新打造电气、液压零部件）、具身智能滑移装载机，以及搭载中科云谷工业大脑的传统液压驱动无人挖掘机，可实现传统设备的智能化改造，有望形成新的增长点。同时将 AI 技术应用于服务环节，搭建预测性维护，智能调度平台，通过物联网+人工智能构建培训智能体和服务智能体，帮助机手快速掌握设备操作，全方位保障设备全生命周期使用体验。公司基于工地、农田、矿山以及长沙智慧产业城的真实场景积累数据，作为训练 AI 能力的底层数据底座，依托中科云谷一千多人的团队，累计在数字化领域投入一百多亿元人民币，未来将把 AI 能力引入几乎所有类型的销售设备，使其成为能感知、会思考、可自主作业的物理 AI 载体，同时也在进行人形机器人的相关开发。 **10、 海外市场的竞争环境与国内有何差异？中国企业在海外市场的竞争策略是什么？** 答：海外市场的竞争环境与国内存在显著差异，整体而言不会像国内市场那样内卷。首先，海外市场能够参与的中国品牌数量少于国内，供需相对更平衡；其次，卡特彼勒、小松等海外头部企业在海外市场定价较高，为市场树立了高毛利的标杆；此外，海外客户在采购决策中，价格的权重远低于国内，尤其是大型设

	备的采购，决策更看重技术方案、售后服务、长期合作保障等因素。中国企业在海外市场的竞争策略是换道超车，不与海外厂商在传统内燃机领域硬碰硬，而是充分发挥中国在新能源、智能化产业链的优势，以及工程师红利带来的产品快速迭代能力，推出差异化的新能源和智能化产品参与竞争。 **11、公司农业机械的战略规划是什么？未来的市场潜力如何？** 答：公司农业机械的战略已完成迭代，将更多精力投入到海外高端市场的高端农机开发中，针对澳洲、南美等农田环境优良、高端农机需求旺盛的市场，以新能源方式打造大型高端农机产品，后续再切入国内市场。公司已推出全球最大动力新能源拖拉机。从市场规模来看，全球农业机械市场规模约为 1 万亿人民币，未来农机业务有机会占到公司总收入的三分之一。当前农机业务处于突破阶段，走高端化、国际化路线，以新能源加智能化为核心优势，已在部分海外市场的产品推广中获得一些海外客户高度认可，公司将持续推进产品研发和市场拓展，推动业务发展。 **12、 当前工程机械行业是否处于出清阶段？小企业是否正在被淘汰？** 答：我们认为当前工程机械行业正处于行业整合阶段，小企业因缺乏前端风控措施、后端长期维保服务能力以及海外全球本地化运营能力，无法跟随行业的直销模式转型，正在被加速淘汰，如国内市场中，塔机厂家的销售规模已不足原来的 10%，搅拌车生产企业大幅减少，泵车领域仅剩两三家头部企业，行业集中度显著提升；海外市场小厂因缺乏服务保障能力逐渐退出，预计未来几年竞争环境将逐步缓和。 **13、公司今年及未来的分红率预计保持在什么水平？** 答：从分红历史看，公司自 A 股上市以来，现金分派率平均近 50%，最近五年进一步提高至了约 70%。从分红能力看，近几

	年公司在利润持续增长的同时，现金流水平也在持续加强，具备较好的现金分派基础。从分红意愿来看，公司股权结构和治理结构科学，股东中还包含大量看重现金分红的海外投资人及保险资金。因此，公司的现金分派政策预计会保持较好的稳定性和持续性。公司今年及未来的具体分红率、分红情况请以后续公司信息披露为准。
附件清单（如有）	
日期	