

标配 (维持)

3月挖机内销同比转正，下游领域迎结构性优化

工程机械行业跟踪点评

2024年4月10日

分析师：谢少威 (SAC 执业证书编号：S0340523010003)

电话：0769-23320059 邮箱：xieshaowei@dgzq.com.cn

事件：

中国工程机械工业协会公布了2024年3月挖掘机销量数据。2024年3月纳入统计的制造企业挖掘机共计销售24980台，同比下降2.34%；其中国内市场销量15188台，同比增长9.27%；出口销量9792台，同比下降16.16%。

点评：

一季度挖机内销同比降幅收窄。2024年3月，挖掘机销量为24980台，同比下降2.34%，环比增长98.13%；国内销量为15188台，同比增长9.27%，环比增长160.20%，高于CME预测（国内销量14800台，同比增长6.48%），我们认为内销需求增加大部分来自水利工程、农村建设、城区旧改等。在不受春节及基数影响下，经历三年下行周期后2024年内销首次同比增速转正。2024年一季度，挖掘机累计销量为49964台，同比下降13.06%；国内累计销量为26446台，同比下降8.26%；国内累计销量同比降速大幅缩窄，随着需求企稳，内销将迎来拐点。

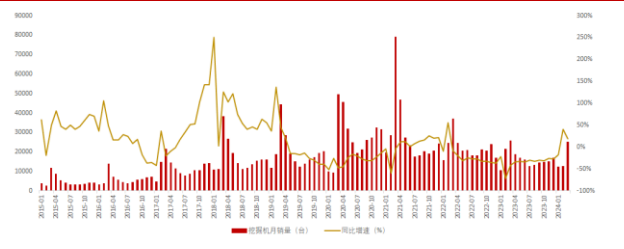
下游应用领域迎结构性优化。从当前数据来看，房地产数据持续探底，固定资产投资累计同比下降；基建、采矿业固定资产投资累计同比相对稳定。从需求角度，目前内销增速转正主要需求来自于基建，房地产需求仍相对低迷。我们认为新周期启动或将迎来下游应用领域的结构性优化。根据专项债券信息网，2024年3月新增地方政府债券发行金额为2664亿元，其中新增一般债券发行356亿元，新增专项债发行2308亿元。随着万亿国债及专项债资金落实，项目开工率将持续提升。国务院常务会议审议通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，有望淘汰工程机械保有量中旧标准的机型设备，加快新周期启动。

国内企业竞争优势增强，产品出海上升空间较大。2024年3月，出口销量为9792台，同比下降16.16%，环比增长44.62%，占总销量的39.20%。一季度出口累计销量为23518台，同比下降17.89%。出口销量仍受基数及海外需求波动影响导致增速放缓。2023年，我国工程机械对“一带一路”沿线国家出口金额为210.55亿美元，同比增长24.1%，保持增长趋势。工程机械产品出口金额为485.52亿美元，同比增长9.59%。从海外营收分析，2023H1三一重工、徐工机械的海外营收占比分别同比提升15.02pct、8.06pct；2023年中联重科、柳工的海外营收占比分别同比提升14.04pct、10.99pct。近三年工程机械四巨头海外营收占比呈持续上升趋势，我们认为随着国内主机厂商核心竞争优势持续增强，工程机械产品出海上升空间较大。

投资建议：3月内销增速转正，一季度内销累计降幅缩窄，短期或将迎来拐点。出口为工程机械重要的业绩驱动因素之一，高海外市场占比企业有望率先迎来业绩拐点。建议关注：三一重工（600031）、徐工机械（000425）、中联重科（000157）、柳工（000528）、恒立液压（601100）。

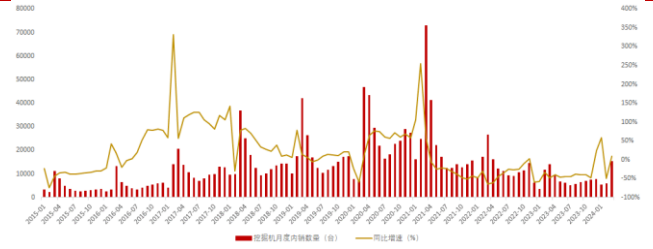
风险提示：（1）若基建/房地产投资不及预期，工程机械需求减弱；（2）若专项债发行进度放缓或发行金额不及预期，下游项目开工数量将会减少，工程机械需求趋弱；（3）若海外市场国内企业产品需求减少，将导致国内企业业绩承压；（4）若原材料价格大幅上涨，业内企业业绩将面临较大压力。

图 1：挖掘机月度销量及增速（台，%）



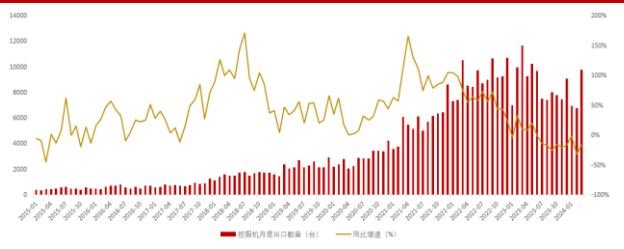
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 2：挖掘机内销月度销量及增速（台，%）



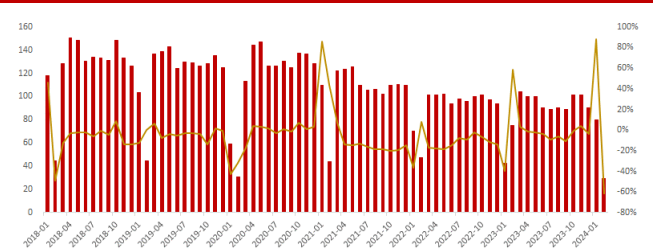
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 3：挖掘机出口月度销量及增速（台，%）



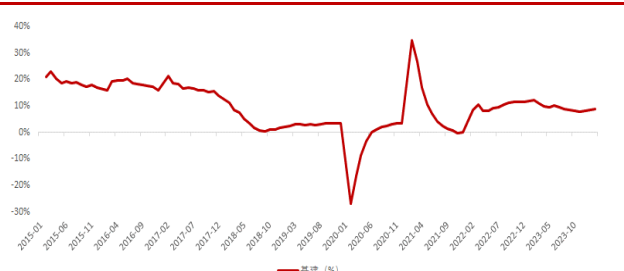
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 4：中国挖掘机开工小时数及增速（小时，%）



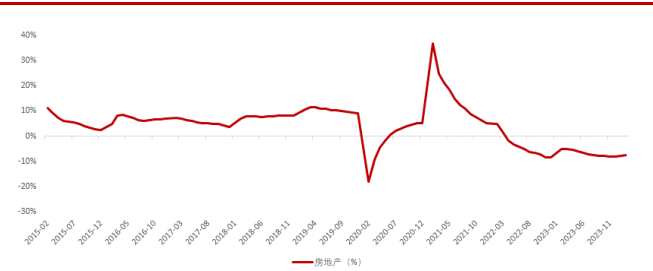
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 5：基建固定资产投资累计同比（%）



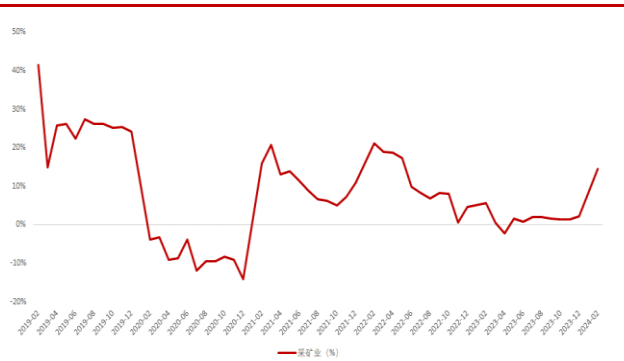
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 6：房地产固定资产投资累计同比（%）



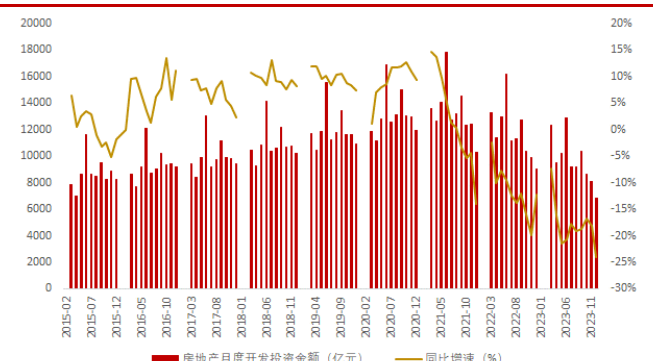
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 7：采矿业固定资产投资累计同比（%）

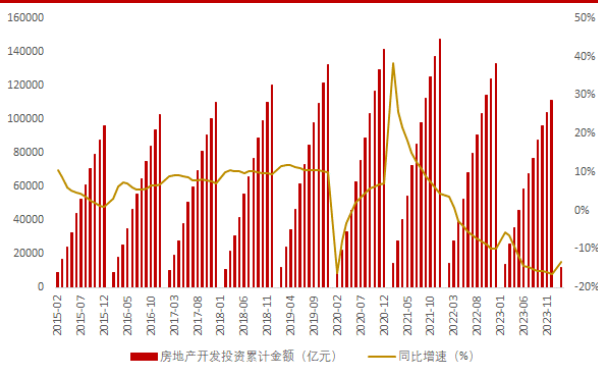


资料来源：iFind，东莞证券研究所

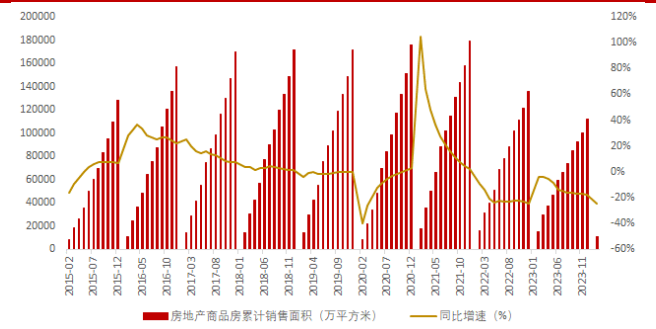
图 8：房地产月度开发投资金额及增速（亿元，%）



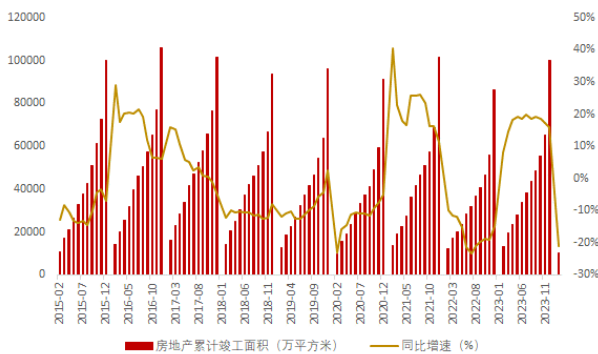
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 9：房地产开发投资累计金额及增速（亿元，%）


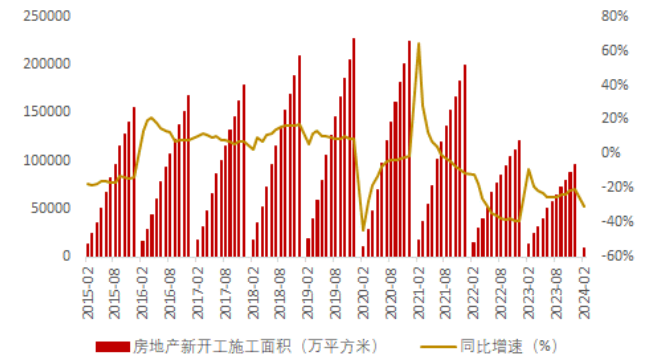
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 10：房地产商品房累计销售面积及增速（万平方米，%）


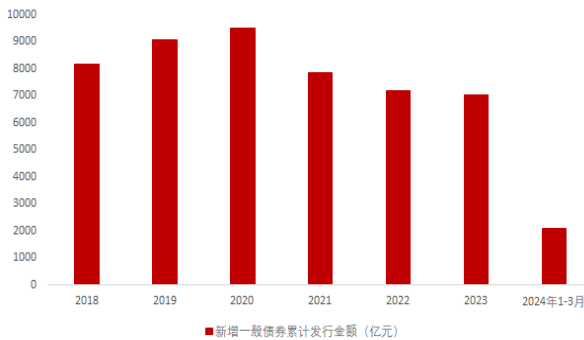
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 11：房地产累计竣工面积及增速（万平方米，%）


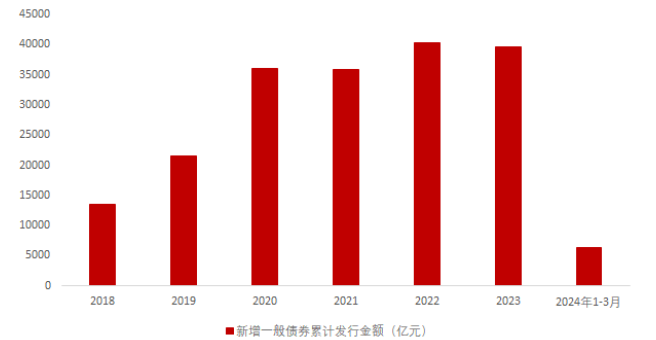
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 12：房地产新开工施工面积及增速（万平方米，%）


资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 13：新增一般债券累计发行金额（亿元）


资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 14：新增专项债券累计发行金额（亿元）


资料来源：iFind，东莞证券研究所

东莞证券研究报告评级体系：

公司投资评级	
买入	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
增持	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
持有	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
减持	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%以上
无评级	因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，导致无法给出明确的投资评级；股票不在常规研究覆盖范围之内

行业投资评级	
超配	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
标配	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间
低配	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

说明：本评级体系的“市场指数”，A 股参照标的为沪深 300 指数；新三板参照标的为三板成指。

证券研究报告风险等级及适当性匹配关系	
低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系：“保守型”投资者仅适合使用“低风险”级别的研报，“谨慎型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中低风险”的研报，“稳健型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中风险”的研报，“积极型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中高风险”的研报，“激进型”投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

证券分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明：

东莞证券股份有限公司为全国性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

东莞证券股份有限公司研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：(0769) 22115843

网址：www.dgzq.com.cn