

标配 (维持)

1月挖机延续回暖趋势，出口将迎新机遇

工程机械行业跟踪点评

2025年2月28日

分析师：谢少威 (SAC 执业证书编号：S0340523010003)

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

事件：

中国工程机械工业协会公布 2025 年 1 月挖掘机、装载机销量数据。

点评：

挖掘机销量数据：2025年1月，挖掘机销量为12512台，同比增长1.10%。其中，国内销量为5405台，同比下降0.30%，出口销量为7107台，同比增长2.19%，占总销量的56.80%。1月挖掘机电动挖掘机销量18台（6吨以下2台，10至18.5吨级1台，18.5至28.5吨级10台，40吨以上5台）。

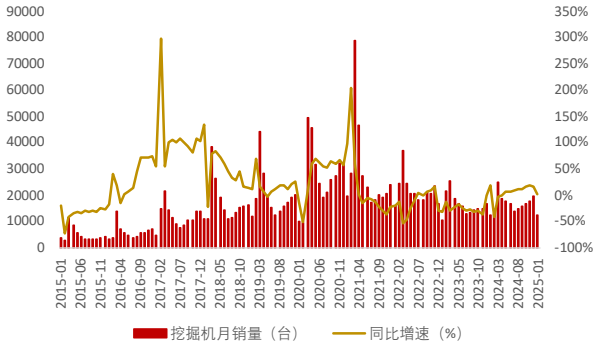
装载机销量数据：2025年1月，装载机销量为7920台，同比增长1.51%。其中，国内销量为3706台，同比下降1.01%，出口销量为4214台，同比增长3.84%。电动装载机销量为1086台（3吨以下16台，3吨20台，5吨720台，6吨253台，7吨74台，8吨1台，滑移2台），渗透率为13.71%，同比提升8.97pct。

假期错峰导致内销同比下滑，出口有望迎来新机遇。2025年1月挖机整体销量延续回暖趋势，去年内销主要系内政、水利、矿山工程等开工率较高，有效支撑国内需求。今年1月内销同比小幅下滑，1月中国挖掘机开工小时数同比下降17.25%，主要系春节假期错峰影响销售及生产活动。由于去年春节假期在2月，基数相对较低，预计今年2月销量有望增长。此外，1月新增专项债发行放量，同比增加1480亿元，同比增长260.56%，我们认为资金加速投入到基建项目将有效支撑开工率提升。2024年9月央行宣布降准、降息、降低LPR等措施将提高市场流动性，助力降低居民及企业贷款成本。叠加金融管理部宣布的一系列房地产金融措施（存量房贷利率、首付比例等）加速落地，随着门槛降低，有望进一步刺激购房需求。国家及各地方政府持续颁布宽松政策助推房地产行业景气度回升，有望进一步拉动中、大挖需求。我们认为下游基建、房地产行业双驱动将支撑国内需求增长趋势延续，叠加装备更新替换等政策持续发力，将加快新周期启动。出口方面，去年8月出口月销量同比增速转正，累计销量同比降幅进一步缩窄，主要受益于欧洲需求边际回暖，一带一路沿线地区、非洲等地保持较高需求，助力挖机海外需求持续回升。目前，俄乌冲突一旦结束，重建乌克兰将加快提上日程，国内企业有望迎来新机遇，持续看好产品出海逻辑。

投资建议：持续关注行业龙头。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)。

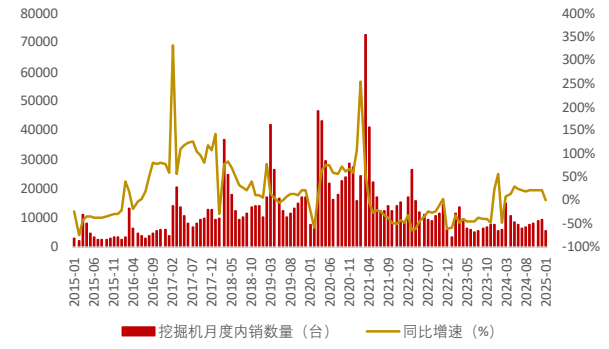
风险提示：(1) 若基建/房地产投资不及预期，工程机械需求减弱；(2) 若专项债发行进度放缓或发行金额不及预期，下游项目开工数量将会减少，工程机械需求趋弱；(3) 若海外市场对国内企业产品需求减少，将导致国内企业业绩承压；(4) 若原材料价格大幅上涨，业内企业业绩将面临较大压力。

图 1：挖掘机月度销量及增速（台，%）



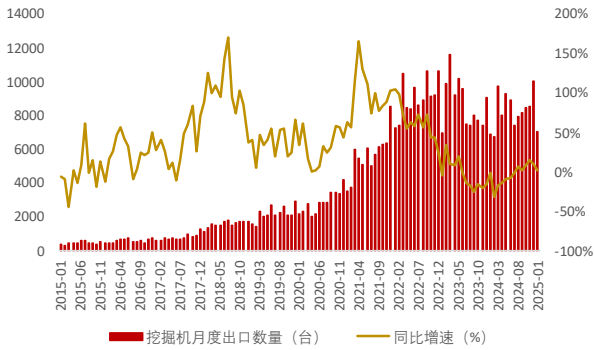
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 2：挖掘机内销月度销量及增速（台，%）



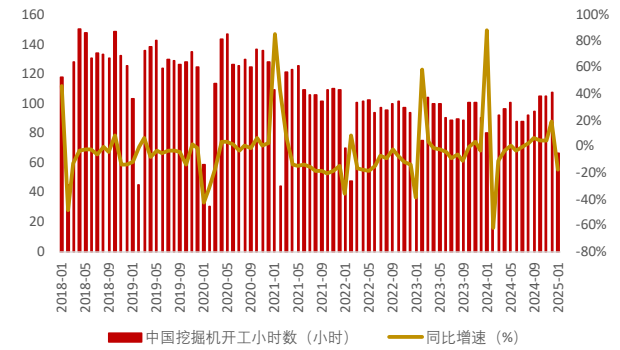
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 3：挖掘机出口月度销量及增速（台，%）



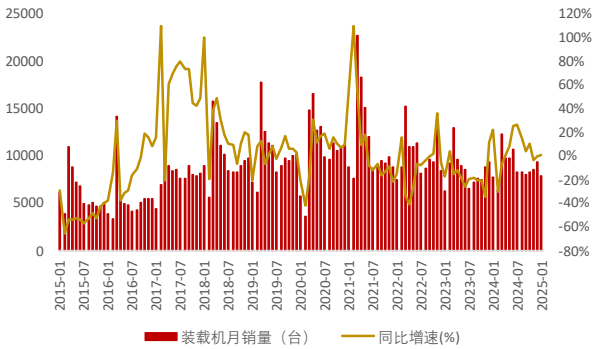
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 4：中国挖掘机开工小时数及增速（小时，%）



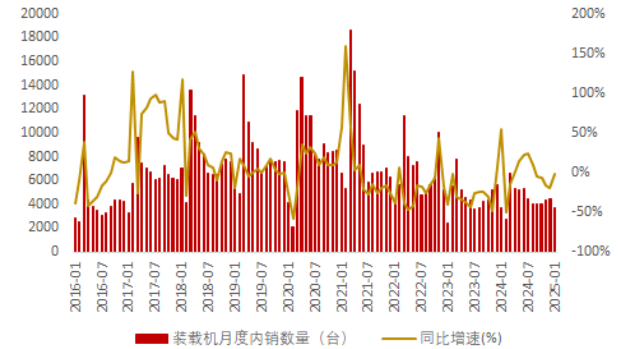
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 5：装载机月度销量及增速（台，%）



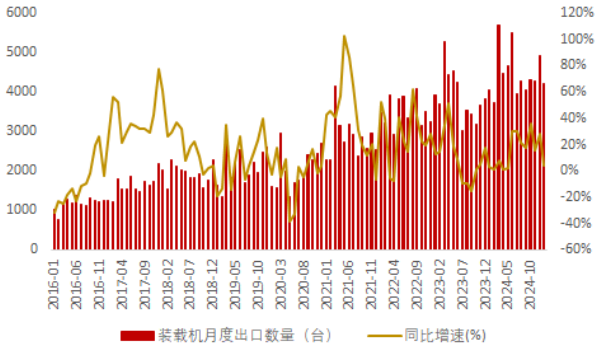
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 6：装载机内销月度销量及增速（台，%）



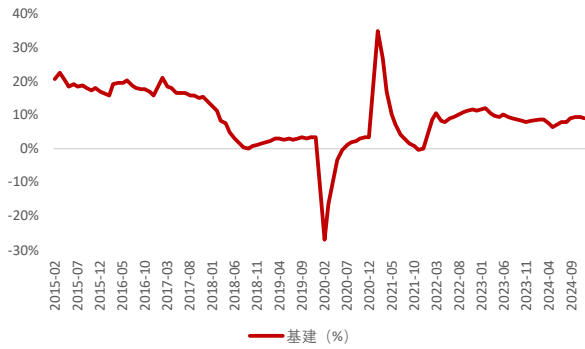
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 7：装载机出口月度销量及增速（台，%）



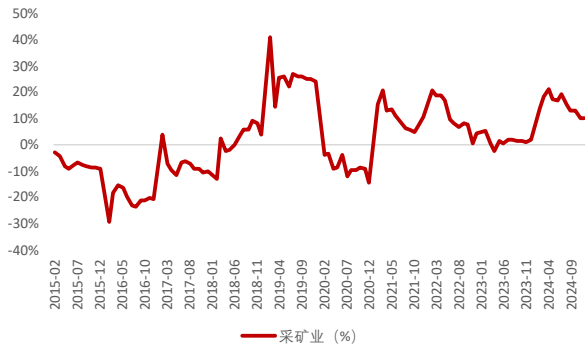
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 9：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 11：采矿业固定资产投资累计同比（%）



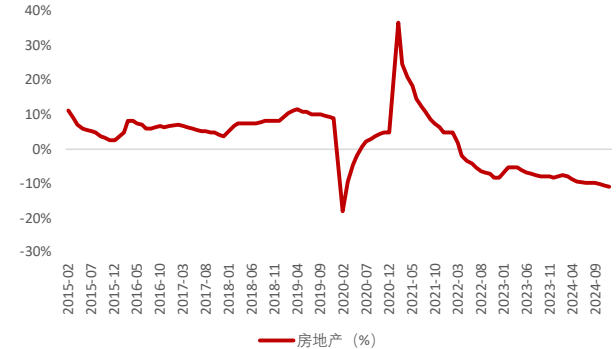
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 8：电动化装载机渗透率（%）



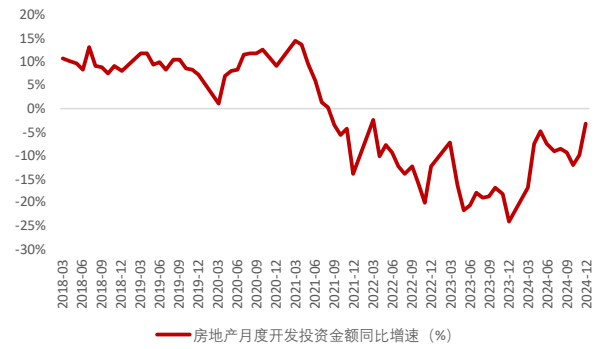
资料来源：iFind，工程机械杂志，东莞证券研究所

图 10：房地产固定资产投资累计同比（%）



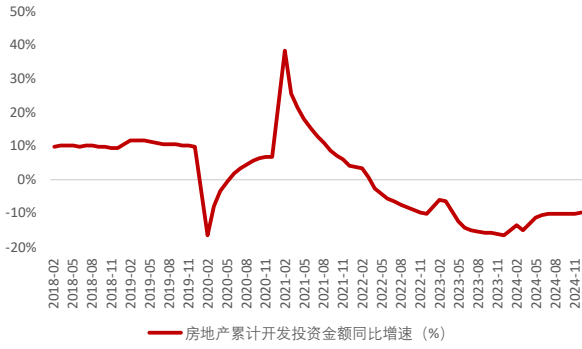
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 12：房地产月度开发投资金额同比增速（%）



资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 13：房地产开发投资累计金额及增速（亿元，%）



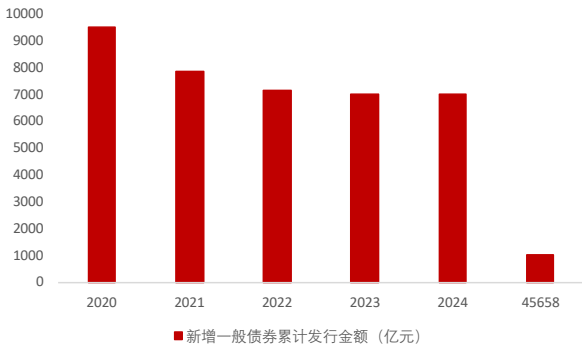
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 15：房地产累计竣工面积及增速（%）



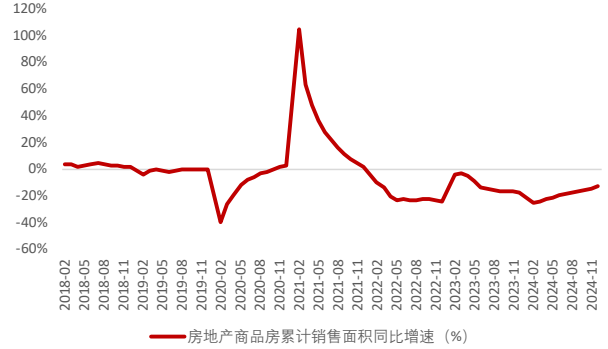
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 17：新增一般债券累计发行金额（亿元）



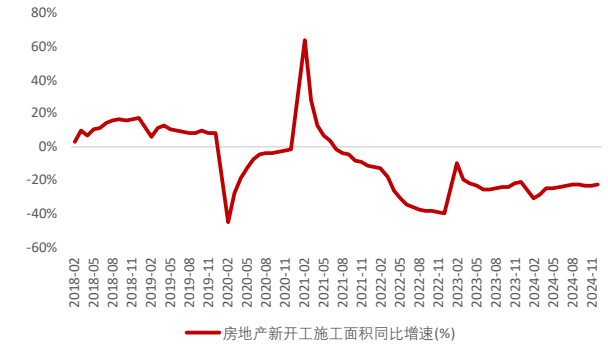
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 14：房地产商品房累计销售面积同比增速（%）



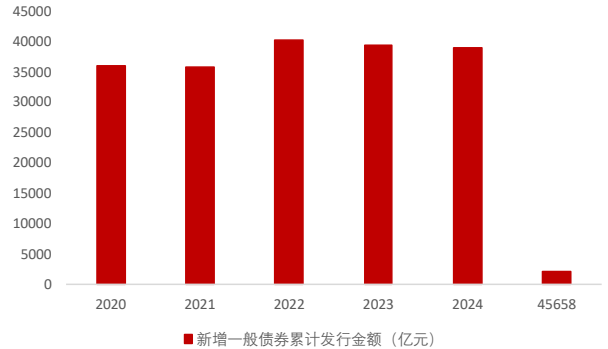
资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 16：房地产新开工施工面积及增速（%）



资料来源：iFind，东莞证券研究所

图 18：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