

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

中联重科投资者关系活动记录表

编号：2024-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	A+H 两地市场广大投资者
时间	2024 年 4 月 18 日
地点	长沙
形式	网络会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼首席执行官詹纯新先生、独立董事黄珺女士、首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>1、营收和海外市场情况</p> <p>2023 年，公司实现了营业收入、毛利率、利润等关键指标的提升。营业收入 470.75 亿，同比增长 13.1%；毛利率 27.54%，同比上升 5.7；归母净利润为 35.06 亿，同比增长 52pct，扣非归母净利润 27.1 亿，同比增长 109.5 pct。</p> <p>2、毛利率情况</p>

2023年，公司毛利率27.54%，同比提升5.7pct。境内与境外毛利率双提升，境内毛利率24.7%，同比提升约3pct，境外毛利率32.2%，同比提升约10pct。

公司一致坚持“技术是根，产品是本”，公司毛利率提升得益于以下方面：

一是紧抓“四个极致”的思想，做到极致降本，通过强化供应链体系建设、技术降本落地实行、提升核心零部件自制率、国产替代持续加速、新材料新工艺新技术的应用等多项降本举措，将极致成本转变为市场上稳定、可持续的竞争优势。

二是海外市场开拓成效显著，围绕重点国家和市场，持续强化海外网点建设的广度和深度，产品覆盖超140个国家和地区，使得海外收入结构占比增加到38%，同比提升14pct；毛利率32%，同比提升10pct。

三是全面落实“端对端”建设，围绕数字研发、数字孪生制造、数字供应与物流、数字产销协同、数字营销、海外业财一体化等核心业务场景，全面拉通研发、工艺、制造、供应链等端对端业务流程，公司实现从客户意向开始，到产品交货与售后等可追溯、零距离的即时反应。

3、经营性现金流情况

2023年，公司一致以“要效益、要规模、要质量、要可持续”为战略牵引，确保赚到的钱及时收回。报告期公司经营活动产生的现金流量净额为27.13亿，同比增加2.9亿，增幅11.87%，经营性现金流增长主要得益于公司保证销售合同质量，尤其是对高增长境外业务，实施分级分类精细管理，高风险区域以全款销售为主，严控业务账期，实现资金高效回笼。

4、资本结构、资产质量及周转效率情况

2023 年末，资产负债率 54.8%，较年初增加 0.9pct，保持了资本结构的稳健性，债务风险整体可控。

2023 年末，公司应收账款 246 亿，较年初减少 33 亿，降幅 11.8%；应收账款周转天数 201 天，较年初减少 36 天。主要是国内销售敞口降低，海外销售结算条款优于国内。公司持续深化业务“端对端”全过程管理，终端逾期监控到每个客户、订单与设备，优化客户评估和准入机制，推出差异化政策，提升产品的竞争力和销售灵活性的同时，精准防范业务风险，将风险看到底、控到底，助力业务持续稳健增长。

5、2023 年公司产品情况介绍

2023 年公司的主导产品，产品市场地位稳中有升，同时公司产品品类持续的扩展，海外市场能力在快速提升。从主导产品而言，公司主导产品的市场地位一直在提升，1) 混凝土机械的长臂架泵车搅拌站市场份额维持行业第一，搅拌车市场份额行业第二，其中新能源的搅拌车销售占比超过 40%，和行业第一的差距不断缩小；2) 工程起重机的份额持续保持行业领先，在 25 吨及以上起重机，以及 500 吨级以上履带起重机，都保持了行业市场第一；3) 建筑起重机械稳居全球第一，大塔取得突破性的发展。R20000-720、R6600-240、R8000-320、R4300-200 等大塔产品实现批量交付；4) 土方机械保持快速增长态势，智慧产业城挖掘机械智能制造工厂投产后，中大挖产品可靠性明显提升，多个业务单元共同销售挖机新模式取得实效；23 年土方产品线国内销售同比增长超过 60%，20 吨及以上中大挖国内市场占有率达到 10%，中大挖国内市场份额同比实现翻倍增长。

2023 年公司的新兴业务板块成长动能也十分强劲，一是高空作业机械迅速跻身行业龙头，国内市场中小客户市场占有率位居第一，是中联重科“体制、机制、文化”下打造高速成长业务的典范。二是农业机械聚焦主粮收获机械，依托工程机械板块“数字化、智能化、绿色化”体系的技术积累与优势资源，全力推进工程机械与农业机械技术一体化创新，对农业机械持续赋能。三是矿山机械发展势头良好，专注露天矿山市场，坚持技术和产品创新，加快市场拓展，23 年销售规模同比增速超过 140%。

海外业务，2023 年的业绩贡献提升迅速。以“地球村、端对端、孪生平台”为战略发展主线，充分利用互联网思维，构建基于端对端、数字化、本土化的海外业务体系，海外业务开始呈现从局部突破到全面发力、全面见效的强劲增长。1) 海外业务持续创新高，2023 年年公司实现海外业务收入 179 亿元，同比增长 79.2%。海外业务的收入占比将近 40%，主要产品线规模在海外重点市场均实现高速增长。其中，工程起重机土方机械同比增速远高于行业出口增速。此外，高空作业机械、矿山机械海外收入同比增长势头强劲；2) 持续深耕网点建设。截至 2023 年，公司已在全球 30 多个重点国家建立了一级空港，并在全球主要的城市设立了各类网点超过 350 个，网点建设从区域中心已经下沉到了重点城市；3) 坚定推行端对端的业务模式。通过在本地招聘本土化专业团队，借助数字化平台，业务系统信息互通共享，彻底打通市场链，直接掌握终端客户的商机需求、订单交付、回款进度、质保服务等市场一手信息，形成基于数字化系统的端对端业务体系，全链条成本显著降低，产品交付快速响应，业务高效运行、透明可控；4) 海外

业务保持高盈利能力、高回款效率的经营质量。23年海外业务毛利率超过30%，可以说23年海外业务实现了高质量发展。

总结来看，2023年公司在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，始终坚定高质量经营战略，加快新兴业务板块发展，海外市场实现快速增长，降本成效取得显著成效，毛利率大幅提升。随着智能制造产业集群加速形成，公司持续向数字化、智能化、绿色化转型升级，产品盈利能力和生产效率得到大幅提升。同时，经营性现金流运营状况良好，资本结构安全稳定。

二、问答环节

1、截至2024年4月12日收市，公司目前股东户数为多少？

答：您好，截止至2024年04月10日，公司股东总户数为229,989户，感谢您的提问！

2、公司在营收和归母净利润实现双增的同时，是否考虑同步提高每股的分红金额？

答：您好，公司在关注自身发展的同时高度重视全体股东回报，通过现金分红及回购公司股份等方式持续与投资者分享发展成果、支撑公司在资本市场稳定健康发展。自上市以来，公司已经累计分红超25次、分红金额超235亿元人民币，超过公司从股票市场融资的金额，历史整体分红率约为42%；近三年公司累计现金分红超83亿元，占同期公司归母净利润的52%；股息率长期以来也一直处于行业领先水平。公司还持续开展大规模

回购，近 5 年合计回购金额近 48 亿元。未来，公司将继续根据所处发展阶段的战略、经营、财务等情况，统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，实现“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，以稳健的经营业绩和较强的盈利能力持续回馈资本市场，为投资者提供稳定优良的投资收益，持续提升广大投资者的获得感，有力促进资本市场的健康发展。谢谢关注！

3、海外出口情况及渠道建设进展？

答：您好！公司海外销售的区域以“一带一路”沿线国家和地区，以发展中国家为主，同时也将积极拓展西欧、北美等市场。公司已在全球先后建设 30 余个一级业务航空港、350 多个二级网点，网点建设从区域中心下沉至重要城市。全球海外本土化员工总人数超过 3000 人，产品覆盖超 140 多个国家和地区。谢谢！

4、2024 年与 2023 年经营重点有何不同？

答：您好，2023 年中联重科在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，始终坚定高质量经营战略，加快新兴业务板块发展，海外市场实现快速增长，降本成效取得显著成效，毛利率大幅提升，同时，经营性现金流运营状况良好，资本结构安全稳定。

2024 年公司将继续发扬“四精、四要、四个极致、四劲”的精神，抓好“技术是根，产品是本”这个根本，坚定创新驱动；全面打通“端对端”管理，深化“地球村”海外战略执行；通过智慧产业城建设，完成企业智能化、数字化、绿色化的升级，为企业发展充分赋能，争取实现产品品类持续扩张、海外业务快速增长，并不断推进极致降本，提升利润水平。谢谢！

5、请公司详细介绍一下降本提效的措施？

答：您好，2023 年公司继续加强盈利能力提升管理。一是保持规模增长、风险控制、盈利能力的平衡，把控制风险始终为公司经营的首要保障，管理控制好变动成本，有效控制低毛利产品销售。二是持续极致降本，坚定推进供方整合、新材料新工艺新技术的应用和替换、进口零部件国产化、提升关键件自制率等方式开展降本增效，把极致成本转变为市场上稳定、可持续的竞争优势。三是纵深推进公司数字化转型，进一步加大数字化建设投入，全面拉通从研发、计划、质量、仓储、供应链、物流到销售的智能制造端对端业务，提升数字化平台的全覆盖，提升运营效率。感谢对公司年报的关注，谢谢！

6、房地产业务对公司下游占比大概多少？

答：您好！公司不同产品下游应用情况各不相同，建筑起重机（塔机）和混凝土机械对房地产业务关联度相对较高，但依赖程度也在逐步下降。其它产品下游相对都比较分散。谢谢！

7、今年工程机械出口数据目前看不是很乐观，是否影响公司海外业务增速目标？

答：您好，2023 年，公司海外收入同比增长超过 79.2%，海外业务强劲增长，重点市场实现有效突破，重点国家本地化发展战略成效显著，产品市场份额快速提升。工程起重机械成为土耳其、中亚市占率最高的品牌；建起产品保持土耳其市场领先地位。沙特、马来西亚、越南、肯尼亚等市场通过本地化耕耘市占率迅速提升。

持续深化“端对端、数字化、本地化”的海外业务体系。推行端对端业务模式，拉通海外研发、制造、物流、销售、服务的全流程信息流；完善海外业务数字化平台，构建孪生映射机制，形成基于数字化系统的高效有序的管控体系；持续强化地面部队、孪生平台、端对端管理、风险控制的能力，牢牢把控队伍、设备、业务、服务、财务，建立一套行之有效的运行机制，支撑海外业务高速增长。海外市场的超大空间未来将持续为公司提供坚实的增长动力。谢谢！

8、针对海外不同区域的差异化需求，公司有何差异化的运营策略？

答：您好，公司坚定“地球村”海外业务战略，以“端对端”模式拓展业务，以“航空港”赋能销售增长，争取实现海外经营业绩的大跨越。一是强化战略执行力。按照“强后台，活区域”的总方针，按照“备好物、管好人、算好账”的总要求，打造责权清晰、高效协同的海外业务运行体系，完善无国界、无时差、无语言障碍的前后台孪生机制，全力支持海外业务高速增长。二是加大本土化投入，加快推进“空港基地”的建设力度，健全本土化运行机制。以数字化驱动“空港基地”的精细化管理，聚焦物流仓储、商务行政、队伍建设、财务管理，提升海外空港的核心能力。形成规模化的本地人员队伍，为本土化发展夯实人才和运营平台基础；以本地化团队深耕市场，挖掘目标客户群体，横向拓展业务市场覆盖，纵向提升产品竞争实力，为公司海外业务高质量增长夯实基础。三是持续推进海外研发制造基地的拓展升级。充分利用意大利 CIFA、德国威尔伯特、印度工厂、墨西哥工厂等海外研发制造基地的技术优势、资

源优势、区位优势，实现资源优化共享，提升企业全球竞争力。谢谢！

9、请问公司未来2-3年的战略重点是哪些产品和市场？

答：您好！在产品方面，公司将持续做优、做强、做大传统优势板块，加快发展新质生产力、培育壮大高增速的新兴板块。一是工程起重机械、建筑起重机械、混凝土机械传统优势板块的市场地位要稳中有升、提质增效；二是土方机械、高空作业机械、农业机械、矿山机械等新兴板块要竞相突破，市场地位显著提升。在市场方面，公司以“地球村、端对端、孪生平台”为战略发展主线，充分利用互联网思维，构建独特的基于“端对端、数字化、本土化”的海外业务独特体系，使海外业务呈现出从局部突破到全面发力、全面见效的强劲增长态势。全球各地的研发中心、制造工厂、销售网络、服务团队、品牌认知要持续完善和提升，为公司国际市场的稳定高增奠定坚实基础，持续推动公司迈向全球价值链高端。海外市场的超大空间未来将持续为公司提供坚实的增长动力。谢谢！

10、2024年针对农机在产品和销售模式上的重点工作？

答：您好！中联重科农业机械将聚焦主粮收获机械，依托工程机械板块“数字化、智能化、绿色化”体系的技术积累与优势资源，全力推进工程机械与农业机械技术一体化创新，对农业机械持续赋能。公司也将借助工程机械产品平台、海外平台力量，迅速推进销售运营本地化，建立业务平台、销售管理平台、零件仓储物流平台、代理商金融平台、培训平台，用产品、服务支撑渠道，以标准化管理体系赋能渠道；用端对端的业务和管

理模式打通公司与用户的连接以更好的掌控市场。谢谢！

11、公司股价可能存在显著低估，请问贵司是否会采取措施做好市值管理工作，持续的给予投资者良好回报？

答：您好，2023 年全年，公司 A 股股价涨幅超 27%，居行业前列。未来，公司将继续根据所处发展阶段的战略、经营、财务等情况，统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，实现“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，以稳健的经营业绩和较强的盈利能力持续回馈资本市场，为投资者提供稳定优良的投资收益，持续提升广大投资者的获得感，有力促进资本市场的健康发展。谢谢关注！

12、贵司在长账龄应收账款管理方面会采取哪些具体措施？2023 年应收账款与同行业竞争对手相比是否存在减值计提不充分？

答：您好！公司坚持贯彻“风险可控的前提下要规模”的战略指导思想。特别注重对新业务质量把控，通过迭代智能决策模型、结合差异化贷审，对客户风险进行科学评级，防范客户准入风险；落实设备抵押和担保举措，要求抵押及担保覆盖客户敞口；提高新业务首付、缩短合同期限，加强底线管控，重视敞口逾期风险与新销售的控制，提升新业务合同质量及回款率。在存量账款方面，进行科学的分级管理、分类施策。贷后管理人员精细催收过程管理，运用数字化工具，确保管理直达客户终端，实时掌握客户经营情况；严格执行逾期 GPS 自动锁机策略，搭建 GPS 监控模型，通过多种手段保障债权。2023 年公司按照预期信用减值损失模型进行减值测试，从谨慎性的角度计提减值，减值计提是充分的。

感谢对公司年报的关注，谢谢！

13、日前，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新的行动方案》，请问这对行业有什么影响？贵司如何抓住其中的机遇？

答：您好，住建部近期印发《推进建筑和市政基础设施设备更新工作实施方案的通知》，其中针对建筑施工设备，明确要求更新淘汰使用超过 10 年以上、高污染、能耗高、老化磨损严重、技术落后的挖掘、起重、装载、混凝土搅拌、升降机、推土机等设备（车辆）。鼓励更新购置新能源、新技术工程机械设备和智能升降机、建筑机器人等智能建造设备。同时，以地方政府专项债、特别国债为主导的基建投资有望继续发挥托底效应，项目工程量的企稳恢复叠加设备更新政策牵引，存量老旧设备加速出清，可能一定程度上加快行业企稳复苏。公司在工程机械和农业机械持续深耕，引领和推动行业向绿色化、智能化、高端化发展，从“零部件—整机—整机应用”全链条、一体化全面推进，全系列工程机械实现新能源化，同时还打造了电动拖拉机等农业机械，各产品线绿色化、智能化、高端化的型谱得到极大丰富和拓展，满足各类细分市场需求，并在多个领域实现了全球首创、行业第一。谢谢关注！

14、贵司是否有相应措施提升市值管理？

答：您好，公司在关注自身发展的同时高度重视全体股东回报，通过现金分红及回购公司股份等方式持续与投资者分享发展成果、支撑公司在资本市场稳定健康发展。公司将继续根据所处发展阶段的战略、经营、财务等情况，统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动

态平衡，实现“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，以稳健的经营业绩和较强的盈利能力持续回馈资本市场，为投资者提供稳定优良的投资收益，持续提升广大投资者的获得感，有力促进资本市场的健康发展。
谢谢！

15、公司未来一段时间增长动力是否主要来自出口的增长？

答：您好，未来，公司将并重国内市场和海外市场，打造基于中国的全球化运营的国际企业。当前，工程机械行业国内市场处于周期底部，但国民经济已总体回升向好，整体回升的态势更趋明显，以地方政府专项债、特别国债为主导的基建投资有望继续发挥托底效应，同时，国务院近期印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新的行动方案》，项目工程量的企稳恢复叠加设备更新政策牵引，可能一定程度上加快行业企稳复苏。公司依托强大的科研实力，能不断孵化出适应市场需求的新兴产业、实现品类扩张，以土方机械、高空作业机械、农业机械、矿山机械为代表的新板块展现出强劲的增长态势，极好地“熨平”了公司在国内市场传统的行业周期属性。在海外市场，公司以“地球村、端对端、孪生平台”为战略发展主线，构建独特的基于“端对端、数字化、本土化”的海外业务独特体系，使海外业务呈现出从局部突破到全面发力、全面见效的强劲增长态势，已连续两年实现出口翻倍高增。公司已在全球先后建设30余个一级业务航空港、350多个二级网点，网点建设从区域中心下沉至重要城市。全球海外本土化员工总人数超过3000人，产品覆盖超140多个国家和地区。全球各地的研发中心、制造工厂、销售网络、服务团队、品

牌认知的持续完善和提升，为公司国际市场的稳定高增奠定了坚实基础，将持续推动公司迈向全球价值链高端。海外市场的超大空间未来将持续为公司提供坚实的增长动力，公司也将继续纵深推进海外布局、持续深耕全球化战略。谢谢关注！

16、受国内房地产、基建行业等的影响，贵司内销有较大下滑，应收账款的回款情况如何？

答：您好！随着两会后各项政策实施落地，基建项目、大型项目逐步开工，施工设备需求将增加，受市场工程机械设备存量影响，预计有助于工程机械企业的国内市场销售。公司预计全年在国内市场跑赢行业，海外市场继续保持增长。公司通过持续健全防治结合的端对端管理体系，筑牢“信审端、营销端、风控端”三道风控防线，加强业务风险闭环管理，深化数字化转型赋能风控管理能力提升，从而有效控制整体应收账款敞口及逾期风险。谢谢！

17、贵司农机产品经营预期目标以及未来规划？

答：您好！农业机械是中联重科战略聚焦和重点发展的板块。2023年，集团对农机公司进行了深度调整，加强了工程机械与农业机械的一体化研发，借助中联重科30年技术沉淀和灯塔工厂持续赋能农机，为农机高速发展提供全方位支持！公司也将始终坚持“技术是根、产品是本”的企业发展理念，打造行业领先技术和高端产品，将农机打造成高端、智能、绿色化高端农业机械。

18、贵公司锐意进取，重视投资者回报，不断发展壮大，能否展望一下未来发展和收益情况？

答：您好，公司在“用互联网思维做企业、用极致思维做产品”的理念指导下，紧紧围绕高质量发展目标，加速向数字化、智能化、绿色化转型升级，加快新兴业务板块发展，深入拓展海外市场，培育壮大新的增长极和增长点，发展韧性与内生动能持续增强，实现销售规模、经营质量、盈利能力的全面提升。谢谢！

19、贵公司是否在人民币汇率变化对产品出口产生影响这一问题上积极的应对措施？

答：您好！为避免汇率大幅波动给公司产品出口带来汇率风险，公司加强了对海外客户结算币种的管理，多数结算币种为汇率相对稳定的美元、欧元、港币、人民币，汇率波动幅度相对较大的里拉、雷亚尔等币种占比极低。同时，根据汇率中性的原则，针对不同外币，公司通过外汇套期保值，减少汇率大幅度波动可能导致的预期风险。谢谢！

20、如何看待公司未来出口业务的增长潜力？

答：您好！2023年公司海外业务以“一带一路”沿线国家为主。欧美澳等发达国家市场空间稳定，仍由欧美品牌占据绝对份额。中东、东南亚、中亚等市场是当前的主流市场，借力于“一带一路”倡议等政策，以上市场对中国工程机械接受程度相对较高，中国工程机械在此有较大发展空间。中联重科产品市占率在海外市场整体很低，处于高成长时期。谢谢关注！

21、请公司展望 2024 年一季度以及 2024 全年收入和盈利情况？

答：您好，请您届时关注公司定期报告，谢谢！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	否