证券代码：000528　　证券简称：柳工

# 柳工投资者关系活动记录表

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | 【请在您选择的方式的“( )”中打“√”，下同】<br>(　　) 特定对象调研　　(　　) 分析师会议<br>(　　) 媒体采访　　( √ ) 业绩说明会<br>(　　) 新闻发布会　　(　　) 路演活动<br>(　　) 现场参观<br>(　　) 其他　(请文字说明其他活动内容) |
| 参与单位名称及人员姓名 | 吕娟　中信建投证券<br>Christine　高盛资管<br>丁玥　招商资本<br>田涛　鸣高投资<br>常宁　华商基金<br>张佳　鹏华基金<br>林星　中信建投证券<br>郑仁乔　泰康资管<br>李恒　国泰基金<br>范晓辉　和聚投资<br>庞兴华　衍航投资<br>金妍　合众资管<br>汪兰英　易方达基金<br>王靖瑄　朱雀基金<br>左腾飞　招银理财<br>吴一博　安信证券<br>hans　regents capital<br>黄伟　诺德基金<br>颜世琳　人民养老<br>张雨　银华基金 |
| 时间 | 2020 年 8 月 31 日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总裁黄海波<br>副总裁/财务负责人 刘传捷<br>董事会秘书黄华琳<br>挖掘机业务群总经理 袁世国<br>战略总监 黄旭 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **交流会内容：**<br><br>**一、公司整体**<br><br>**运输成本会计口径改变的影响：**运输成本以前是计入费用，现在计入成本。受总部地域影响，公司运输成本达到 3%左右。产品主要由是由公司配送，经销商运送比较少， |

所以运输成本占比较高。口径的变化导致整体毛利率下降。剔除这个不可比的因素，公司挖掘机和起重机因为打包销售政策和零利率影响，产品毛利率有所下降，装载机等其他的机械产品毛利率有所提升。

**财务费用：**公司上半年财务费用增长的主要原因是汇兑损失，今年因为疫情的影响，拉美币种贬值幅度将近 40%。我们后续的改善措施主要有三个方面：在拉美区域进行调整价格，和经销商进行汇兑损失分摊，逐步考虑把拉美区域买断的方式改为其他方式。

**二、分业务情况**

**装载机**

**上半年情况：**销售收入 35 亿左右，同比增长高于行业 25 个百分点，毛利率 20%以上。

**市占率：**上半年市占率提升了 4 个百分点。而且市占率提升没有改变产品结构。同时，我们盈利能力还提升了 1.5 个百分点。

**毛利率变化趋势：**装载机在中国发展的时间比较长，每个主机厂的产业链相对比较完善，技术和可靠性也可以满足成熟市场的当地法规和用户习惯。这是中国装载机在全球有竞争力的根本原因。我们认为未来两年装载机毛利率是稳定向上的。

**发展方向：**我们目前装载机发展的重点是通过整机的智能化来提升客户的使用价值。对于传统装载机，成熟的装载机机手至少要训练 2-3 年，装载机智能化以后，训练三个月到半年就能达到不亚于 3 年熟练司机的操作水平。此外，还可以从单位油耗和单位产出方面给客户创造更大价值。

**挖掘机**

**上半年情况：**销售收入在 45 亿，同比增长高于行业 26 个百分点，毛利率 20%以上。

**发展方向：**挖机的竞争比较激烈，强者恒强的趋势很明显。小挖的价格基本已经打到底了，大挖的价格现在又在发力了，各家都在集中资源进行产品的快速迭代。公司的努力方向是改变产品的品质和竞争力，特别是油耗、可靠性。

**市占率：**公司对行业挖机销量预测是 26 万台的水平，公司今年的目标是市占率保 9%力争 10%。

**面对其他家的压力：**我们非常关注同行业的企业，各家在供应链，掌握的资源不同，柳工有一些独到的优势。我们认为通过降价来获取市场份额不是长久之计。公司一方面要考虑规模也同时要考虑利润。公司面对市场竞争也有自己的策略准备。

**发展方向：**主要是提产品质量和经营质量。此外，提升大型挖机的市占率是主要任务。公司预计年底大挖市占率会有推进。

**起重机**

**上半年情况：**收入超过 5 个亿，占总体业务比重比较低。吨位结构上移，今年在 50 吨和 80 吨比去年做得比较好。起重机毛利率下降主要是因为市场价格竞争，前三强为了抢占市场占有率。今年的四月份行业虽然有提价，但是实际上零利率的销售策略相当于把价格又压下去了。

**定位：**中国前三强占据了 93%的市场份额，我们尽管是行业第四，但市占率其实很小。我们坚持走差异化战略，选定特定客户群，用差异化产品提升客户粘度，稳扎稳打发展。公司希望未来几年起重机能得到 10%的市占率。

**经营性租赁业务**

**赫兹中国定位：**作为经营性租赁管理平台，重点在于赋能。公司将会把过去各个地区配件服务、二手机代销和再制造的能力整合起来，形成一个生态圈。不能仅仅是提供单一设备租赁，未来还会发展到以工程和项目为中心的经营性租赁。通过它来开展柳工的经营性租赁业务。

**赫兹中国后续发展：**1）在中国增加网点，同时降低客户的服务半径。公司现在主要租赁高空作业车，高空作业车的服务半径最多就是 100 公里，远了以后运输成本不划算。公司预计会在国内增加 4-5 个网点，以华东和华南地区为主。2）拓展业务线和服务领域，不仅是高空作业车，还要有工程机械设备。3）大客户的开发，赫兹中国和柳工都有自身的大客户，这两个大客户资源的共享利用很关键。我们在过去几个月拜访了一些大客户，双方签订了战略合作协议，包括设备租赁、设备购买等。4）结合“十四.五”规划和赫兹中国的定位还会陆续增加新的项目。

**布局经营性租赁的原因：**中国过去经营性租赁市场更多的是以拥有三五台机器的散户业主为主，随着税法更规范，工程方需要正规发票来源。我们判断中国市场会像成熟市场一样，产生一批中型的经营性租赁企业，成为我们的主要客户群。公司的客户在逐步集中，所以我们决定提早先布局经营性租赁。同时我们也看到云和物联网在其他行业的发展，为公司做经营性租赁提供了技术上的可行手段。所以公司在这个时间点，开始全国性的布局经营性租赁。

**经营性租赁业务市场空间：**预计行业未来五年经营性租赁会达到 30-40%的行业占比。

**柳工未来经营性租赁业务占比：**作为柳工要应对行业变化的趋势。要符合行业的结构占比来发展公司的经营性租赁业务。

**三、海外业务情况**

**海外情况：**从目前来看，除了中国，全球经济受到疫情的影响比较大。上半年，公司海外市场下滑超过 25%。但公司的下滑幅度优于行业 15 个百分点以上。公司在部分区域还实现了正增长，比如北美、拉美、俄罗斯、南非区域等。柳工北美公司同比增长十几个点，南非同比增长几个点。但印度市场大幅下滑，主要是受到疫情和中印关系的影响，部分客户暂缓中国企业交货。

**出口产品：**公司各产品线都有出口，主要以装载机、挖掘机、压路机、推土机、叉车为主，还包括其他小型机械等。

| | |
|---|---|
| | **四、混改**<br><br>**进度：**大股东和战略投资者已进入到最后阶段的洽谈。公司前几天发了公告，对于柳工有限的资产进行调整，得到了国资委的批复。资产调整也让战投比较满意。后面就是和战投最后的洽谈，如果满意的话就会签协议。关于柳工有限股权的招拍挂进程，预计在 9 月份有一个明确的结果。<br><br>**混改后集团的职能：**集团后面的职能主要是资产管理方面，经营方面弱化，经营性资产会和上市公司整合。第一阶段，柳工有限混改完以后，集团的股权比例会下降到 51%。整合之后会进一步降到 20%多。<br><br>**混改后的变化：**柳工集团的高管会脱离组织部任命的关系，会辞去现有的职务，进行竞聘上岗。他们的薪酬和考核完全市场化。此外，国资委对于柳工集团会有更多授权，让柳工面对市场做决策，国资委的行政干预会少很多。<br><br>**员工持股：**在柳工有限引入战投的同时，有 3-5%的柳工有限股权作为员工持股计划。柳工集团高层、柳工股份、柳工旗下其他子公司的中高级经理都会参与员工持股计划，员工出资合计金额在 2~3 亿之间。混改后战投和员工持股一起持有柳工有限 49%的股份，这些股份后面会被柳工股份吸收合并。当完成整合变成新的上市公司后，后续会对股权激励的力度进一步加大。 |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2020 年 8 月 31 日 |