

证券代码：000425

证券简称：徐工机械

## 徐工集团工程机械股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-06

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	华夏基金、汇添富基金、中融基金、上银基金、国融基金、财通基金、广发基金等 219 家机构/人员
时间	2023 年 8 月 31 日 10:30-12:00
地点	网络方式
上市公司接待人员姓名	副总裁、徐工进出口总经理刘建森，副总裁、财务负责人于红雨，董事会秘书费广胜及相关业务部门负责人
交流内容及具体问答记录	<p>（一）介绍徐工机械 2023 年上半年经营情况</p> <p>1、盈利能力逐季改善</p> <p>（1）上半年营业收入 512.78 亿元，归母净利润 35.9 亿元。其中二季度营业收入 273.8 亿元、同比微增 0.4%；归母净利润 20.6 亿元、同比增长 30.9%；</p> <p>（2）上半年毛利率 22.86%、同比提升 2.44 个百分点，其中二季度 22.88%、同比提升 3.34 个百分点、环比一季度提升 0.04 个百分点；</p> <p>（3）销售净利率 7.00%、同比提升 0.19 个百分点，其中二季度 7.54%、同比增长 1.77 个百分点。</p>

## 2、资产质量按全年规划稳步改善

(1) 应收账款单季度环比压降 2.3 亿元;

(2) 存货较年初压降 3.3 亿元;

(3) 半年度末资产负债率比上年末下降 1.33 个百分点;

下半年公司将按照年初制定的打赢“三大攻坚战”的要求，全力加快应收账款压降等资产质量改善工作。

## 3、海外体系布局成果彰显，国际化能力加速提升

上半年国际化收入 208.97 亿元、同比增长 33.5%；国际化收入占比为 40.75%，比上年度的 29.67%提高了 11.08 个百分点。

出口收入再创历史新高，同比增长超 30%。多数区域高速增长：西亚北非、中美洲增长超 200%，欧洲增长超 150%，中亚、北美增长近 100%；多数产品高速增长：高空作业平台、铣刨机械、消防车增长超 300%，全地面、随车吊、港口吊、滑移装载机增长超 100%，履带吊、矿挖、压路机、摊铺机、混凝土搅拌车增长超 50%，挖掘机、越野吊增长超 20%。

海外企业收入同比增长 27%。德国施维英收入同比增长 25.6%；巴西制造收入同比增长 29.5%。

## 4、战略新兴产业快速发展壮大

高空作业机械、矿业机械、应急救援产业、环卫机械、物料搬运机械、农业机械等战略新兴产业收入 123 亿元、同比增长 44.5%，占营业收入 23.99%、同比提升 8.18 个百分点。其中高空作业机械板块收入增长 56.43%，矿业机械板块收入增长 40.86%。

加快新能源布局，紧扣《徐工碳达峰碳中和行动规划纲要》，抢抓新能源电动化高增长机遇，上半年新能源产品收入 52.7 亿元，同比增长 174.9%。

## 5、聚焦“五化”转型，向改革要效益

(1) 产业板块战略布局新变化：擘画了工程机械、矿山机械、农业机械、环卫机械、应急救援装备和现代服务业“5+1”现代化产业体系新蓝图。

(2) 海外体系运营布局新变化：按照“总部抓总，区域主

战，产品线主建”思想，构建“1+11+N”的管控架构，围绕“金融、信息化、人才、备件物流”四大短板，高度重视海外资产安全和合规管理，补短赋能、提质增效，一体化推进国际化主战略落地的路径更加清晰。

(3)创新体系布局落地:以高端化为引领,构建了“1+6+N”,由研究总院牵总、总部研发机构与各产业研发机构协同的两级研发体系架构。

(4)完善人才“选育用留退”管理机制:上半年引进高端人才超80人;落地实施覆盖约2000人的限制性股票激励计划,全面深化实施职业经理人制度。

(5)扎实推进“智改数转”董事长一号工程,推进研发与创新、供应链、智能制造与质量、营销和服务、财务管理、人力资源等全价值链管理变革。

## (二)互动交流

### 1、行业出口趋势判断?

答:海外市场保持良好趋势。基于经济持续恢复以及当前工程机械出口市场的良好趋势,出口市场依然能保持较好的增长。中长期看,首先,对国产品牌来说海外市场具有成长性特征,而且随着海外经济活动的正常化,海外市场压抑的需求将持续释放;其次,随着国产产品品质的提升,国内企业在海外的渠道布局的日趋完善,国产品牌综合竞争力在提升,海外市场渗透率也会提高。最后,从在主要出口市场占比情况看,大部分产品仍有很大的提升空间。总体来说,十四五期间,国产品牌行业海外市场销量有望保持增长趋势,是工程机械行业的重要增长点。

### 2、关于毛利率提升,未来怎么看?

答:一个是产品结构差距,徐工新兴产业贡献收入25%,但处于成长期,规模效应还不明显,毛利率水平还不高;主要产品板块分布差异比较大,比如挖机是工程机械行业毛利率最高的产品,徐工挖机收入占比只有20%多一点。二是可比产品毛利率还有提升空间,主要体现在原材料成本、直接人工和其他制造费用控制方面。2023年二季度毛利率同比提升3.34个百分点、环比

一季度提升 0.04 个百分点。

毛利率未来还有提升空间，一稳：稳收入增长、价格，一降：降成本（材料、采购降本），三调整：提升中高毛利产品收入占比，减少低毛利产品收入占比，加大海外业务收入占比（毛利率、利润空间大于国内）。

（2）毛利率未来提升计划：全年预期目标提升毛利率 3 个百分点。

3、大额减值的原因？

答：主要是出于徐工机械一贯的谨慎性原则，执行行业最严格的会计计提准则。

4、如何降低应收帐款及或有担保风险？

答：下一步公司将进一步收紧信用销售政策，严格控制分期销售业务，压降新业务应收账款；资本市场方面，参照同行公司做法，公司在推进资产证券化，压降老业务应收账款。2. 公司启动了营销体系变革和智改数转，把高质量精益化营销体系变革作为公司当前工作的重中之重。国内深入规划调整了营销总公司抓总的职能职责能力建设，进一步提高销售预测精确率、产销衔接对号率、提高制造效率减少在制品，海外启动国际化营销服务体系和金融体系能力建设，海外区域进一步细化、区域总部职能进一步夯实、深耕细作海外市场、提高海外现货储备的精准性、控制海外库存；组建香港金融中心和重点市场金融赋能营销建设。

5、国内后续需求判断？

答：我们预计这一轮周期拐点位于 2024 年中期左右，2025 年重新步入景气周期。

6、公司产品价格走势？

答：综合看，公司上半年单台产品的价格是提升的。公司未来会通过技术创新来提升产品的性价比，为客户提供更高的解决方案，更加重视二手车的经营性租赁，以高质量经营能力规避价格战。

7、公司目前矿业机械发展情况？

答：公司矿业机械还处于新兴产业，增长趋势明显，上半年

	<p>公司矿业机械营收超 42 亿元，同比增长超 40%。</p> <p>8、公司目前高空作业平台销售情况？</p> <p>答：公司上半年高空作业平台销售超 2.8 万台，同比增长 60%，销售收入超过 40 亿元，同比增长 80%。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 8 月 31 日