

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：2023-14

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	嘉实基金、中信保诚基金、汇添富基金、财通基金、广发基金、易方达基金、泰信基金、中欧基金、贝莱德基金、霸菱资管等 152 位投资者
时间	2023 年 10 月 31 日 15:00-16:00
地点	网络方式
上市公司接待人员姓名	副总裁、财务负责人于红雨，董秘费广胜及财务、经营、营销、进出口等相关业务部门负责人
交流内容及具体问答记录	一、公司介绍 2023 年三季度总体情况 （一）盈利能力逐步改善 1. 前三季度营业收入 716.7 亿元，归母净利润 48.39 亿元，同比增长 3.5%；其中单三季度归母净利润 12.5 亿元，同比增长 23.82%。 2. 前三季度毛利率 22.90%，同比提升 2.66 个百分点； 3. 前三季度销售净利率 6.71%、同比提升 0.39 个百分点； 4. 净资产收益率 8.84%、同比提升 0.14 个百分点。 （二）资产质量稳步改善 1. 应收账款三季度环比压降 3.71 亿元； 2. 存货三季度环比压降 17.19 亿元；

3. 三季度末资产负债率：单季度压降 2.21 个百分点，比年初压降 3.54 个百分点。

4. 前三季度经营性净现金流 16.42 亿元，同比增长 5.71%。

（三）国际化能力稳步提升

国际化收入同比增长超 30%，国际化收入占比超 40%。

（四）新兴产业板块快速发展

高空作业机械、矿山机械、应急救援机械、环卫机械等新兴板块收入同比增长超 30%。

公司抢抓新能源电动化高增长机遇，前三季度新能源产品收入同比增长翻番。

（五）管理改革扎实落地

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

（一）海外市场展望？

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。

公司 2023 年前三季度国际化收入同比增长超 30%，国际化收入占比超 40%。

（二）毛利率提升情况？

答：总体公司认为产品毛利率还有提升空间，目前措施主要是一稳：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（目前毛利率、利润空间大于国内）。前三季度毛利率 22.90%，同比提升 2.66 个百分点；全年努力提升毛利率 3 个百分点。

（三）汇率对三季度利润表影响？

答：单三季度公司汇兑损失 3 亿元，去年同期收益近 5 亿元。

（四）公司外汇管理主要是外汇合约吗？

答：主要是根据合同币种做远期锁汇。

（五）三季度管理费用涨幅相对较大一些的原因？

答：管理费用前三季度有所增长主要是人工费用增长，基于今年一系列变革下，从外部引进了一些高端人才；还有咨询费等，如和国际知名咨询机构战略合作也有较大增幅的支出。

（六）电动化推进情况？

答：公司在行业内最早布局电动化产品，目前电动化产品：叉车、高空作业车/平台、装载机、港口机械、小挖/微挖、轮挖、水平定向钻、压路机、平地机、矿卡、随车起重机、环卫车辆、混凝土搅拌车、泵车、汽车起重机、矿用自卸车等。臂式高空作业平台、装载机电动化产品市场占有率行业第一，混凝土搅拌车、泵车、港口机

	<p>械、环卫机械纯电动产品销量持续提升。2023 年前三季度公司新能源产品收入同比增长翻番。</p> <p>（七）怎么看减值情况？</p> <p>答：公司认为目前在信用资产减值政策方面非常严谨，针对目前存在的应收账款逾期的问题，一直在加大力度清收，随着一些重大诉讼案件落地三季度回款效果明显。</p> <p>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。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。</p> <p>（八）公司经销商情况？</p> <p>答：关于国内经销商，公司目前主要在加强经销商穿透、赋能，针对经销商的短板进行持续赋能，包括通过差异性商务政策支持经销商在市场竞争中处在更加有利位置，希望徐工品牌价值能够在市场终端体现出来，让经销商健康持久发展。</p> <p>关于国外经销商，公司海外 300 余家经销商，分布世界各地 2000 余个服务网点，目前欧美等经销商还在开发，在经销网点支持下，新产品不断导入市场，覆盖率在大幅提升。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 31 日