

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：2024-02

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	易方达基金、广发基金、华夏基金、嘉实基金、富国基金、南方基金、博时基金、鹏华基金、建信基金、国泰基金、天弘基金、平安基金、中欧基金、大成基金、光大保德信、浦银安盛、长城基金、海富通基金、中加基金、民生加银、摩根基金、东吴基金、上银基金、汇丰晋信、鑫元基金、诺德基金、国金基金、财通基金、国融基金、圆信永丰、国寿养老、国寿资产、人保资产、泰康养老、友邦人寿、建信保险、农银人寿、众安保险、中荷人寿、工银理财、光大理财、广发理财、华夏理财、碧云资本、东方红、高毅资产、淡水泉、重阳投资、泉果基金、半夏投资、景林资产、源峰基金、正心谷资本、星石投资、保银投资、合远投资、中信证券资管、中信证券自营、国泰君安资管、国泰君安自营、海通证券资管、广发证券自营、申万宏源自营、国信证券资管、中银证券资管、兴业证券自营、东方证券自营、

	<p>国金证券资管、方正证券资管、安信证券自营、长江证券资管、长江证券自营、德邦证券自营、粤财基金、湘财基金, Goldman Sachs, JP Morgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management, UBS Asset Management, Nomura Asset Management, Sumitomo Mitsui DS Asset Management, Daiwa, Bank of America, Citi, HSBC, Point72, Value Partners, Balyasny Asset Management, Millennium, Marshall Wace, Ivyrock.</p>
时间	2024年3月29日
地点	长沙
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥先生、首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书陶兆波先生等。
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司财务情况介绍</b></p> <p>2023年,公司实现营业收入470.75亿,同比增长13.1%;毛利率27.54%,同比上升5.7pct;归母净利润为35.06亿,同比增长52pct,扣非归母净利润27.08亿,同比增长109.5%。</p> <p>公司始终秉持“用互联网思维做企业、用极致思维做产品”的理念指导,2023年公司加速向新能源、新材料、新数字领域转型升级。在新兴产业上,潜力业务加速突破;以中联智慧产业城为核心,全面推进智能工厂建成与投产;加速海</p>

外市场拓展，坚定“地球村”海外业务战略，通过航空港模式与数字化孪生赋能端对端管理，实现了海外经营业绩跨越式发展，打造公司新的增长点和增长极，以极致的经营管理成效，推动企业发展迈上新台阶。

### 1、营业收入情况

2023 年公司实现营业收入 470.75 亿，同比增长 13.1%；海外销售收入 179.05 亿，同比增长 79.2%；境内销售收入 291.70 亿，同比下降 7.8%，下滑幅度同比收窄。

2023 年新兴业务加速发展实现新突破，土方机械、高空机械、矿山机械等板块竞相突破，市场地位显著提升。2023 年公司海外业务持续创新高，从板块看，土方机械、高空机械、起重机械表现亮眼。从区域看，中东、非洲、美洲等区域实现翻倍增长，屡创新高。

### 2、毛利率情况

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。

公司一直坚持“产品是根，技术是本”，要规模、要质量、要效益、要可持续，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；

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、期间费用情况

2023年，公司发生期间费用86.4亿，同比增长21.9亿，期间费用率18.4%。其中：

销售费用35.6亿，同比增长9.2亿，销售费用同比上升主要是公司全面加速海外业务发展，海外销售人员增加，差旅费、销售网点建设以及驻外房屋租赁费同比增加。同时，加大市场活动推广，市场推广费同比增加。

管理费用19.0亿，同比增长3.3亿，随着公司数字化建设，传统工程机械管理费用均下降，管理费用增长主要来自海外业务和新兴板块拓展。随着海外业务的深入拓展，公司开展多项科技成果展示专项活动，尤其是在“一带一路”沿线设立了分子公司及常驻机构，与此相关的职工薪酬、办公费、咨询费、差旅费同比增加。

研发费用34.4亿，同比增长9.3亿，研发费用同比上升主要是公司加大了产品研发投入，一

方面公司深度融合人工智能、智能制造技术与智能装备，持续推动创新升级，打造了一批行业领先产品。2023年，公司新产品下线130款、上市394款，共开发289项技术，攻克了122项重大创新技术，牵头承担了“工程装备复杂服役条件模拟试验技术与平台”国家重点研发计划，并获得了多项国家级科技进步奖。同时，公司研制出了2万吨米塔机等四大全球之最产品；世界第一级别的产品的研发，如2400吨全地面起重机、17000吨履带吊产品；另外公司加大了对于土方、农机、高机、新材料等新产业板块的研发投入，加速推进新能源产品开发。目前，新能源产品已开发上市49款，在售新能源产品型号已达177款，新能源主机已实现全品类覆盖，应用场景多元化，实现行业绿色引领。公司全年专利申请1460件、授权761件，其中发明专利申请863件、授权197件，年度发明专利申请量同比增长16.3%；主导研制国际标准6项、国家、行业及团体标准62项；构建了覆盖公司全系列产品的欧盟、海关联盟、北美地区认证法规、标准体系，获得国际认证证书198份。

财务费用-2.60亿，同比基本持平。受到央行降息的影响，公司用低利率借款置换高利率到期债券，融资成本进一步降低。为避免汇率价格大幅波动给公司设备出口带来的汇率风险，公司加强了对海外业务内部结算币种、客户结算币种

的管理，并通过外汇套期保值业务减少汇率大幅度变动导致的预期风险，实现多币种的专项监控。

#### **4、经营性现金流情况**

2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 27.13 亿，同比增加 11.9%，公司一直以“要规模、要效益、要可持续”为战略牵引，确保赚到的钱及时收回，经营性现金流增长主要得益于：

一是保证销售合同质量，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；

二是依靠财务子公司金融牌照优势，打造供应链金融服务平台，助力上游供应商创造价值。

#### **5、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。公司持续深化业务“端对端”全过程管理，终端逾期监控到客户、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。

2023 年末，公司存货 225 亿，较期初增加 83 亿。主要是公司科技园土地变性、从无形资产调

整为存货 23.75 亿；另外，产品存货增加 59.25 亿，是公司出于战略考虑新兴业务土方、高机存货动态增加，以及随着海外市场需求增长，公司纵深重点国家和重点市场，持续强化网点建设的广度和深度，加大了在海外市场的铺货力度，深化推进海外生产基地拓展升级。随着公司智慧产业城的全面建成，柔性生产能力会大幅度提升，预计未来存货水平会持续改善。

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。

2024 年公司将继续发扬“四精、四要、四个极致、四精”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，实现产业梯队大拓展、海外业务大跨越，为公司高质量发展再上新台阶。

## 二、公司经营情况介绍

### 1、国内业务传统优势产品市场地位稳中有进

一是混凝土机械长臂架泵车、搅拌站市场份额居行业第一，搅拌车保持行业第二，与行业第一的差距进一步缩小，其中新能源搅拌车销售占比超过 40%；

二是工程起重机械市场份额保持行业领先，25 吨及以上汽车起重机居行业第一，500 吨及以上履带起重机居行业第一；

三是建筑起重机械规模稳居全球第一，大塔产品取得突破性发展，系列大塔产品批量交付；

公司始终将控制风险经营作为首要保障，坚决贯彻执行业务端对端管理，终端监控到每个客户、订单与设备，风险看到底、控到底。

## **2、新兴业务成长动能强劲**

一是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的新模式取得实效；23 年土方产品线国内销售同比增长近 70%，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。

二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。产品型谱实现 4-72 米全覆盖，电动化渗透率达 90%以上，为国内型号最全的高空设备厂商。国内高机市场应用场景在不断扩大，向工业建筑以外领域持续发展，渗透率提升的潜力空间大，我司产品矩阵不断丰富，叉装车、蜘蛛车、高空喷涂机器人、高空清洗作业车、行业首创玻璃安装机器人等新产品实现批量上市；

三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。小麦机推出行业首款混合动力小麦收获机，水稻机完成首批试销试用，玉米机完成两款主销产品的升级，拖拉机械研发下线中大马力系列新品，农业机械实现主销机型全覆盖。新产品在可靠性、作业效率、油耗降低方面都有明显提升。2023年烘干机、小麦机国内市场份额保持数一数二；

四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年销售规模同比增长迅猛，公司自主研发的首台百吨级全国产化电传动矿用自卸车荣耀下线，标志着中联重科正式挺进高端矿业装备市场。这是矿山国产重大技术装备的又一历史性突破，彻底改写了我国百吨级电传动自卸车核心部件长期依赖进口的局面；

### **3、海外业务业绩贡献占比快速提升**

公司坚定中联特色的国际化发展战略，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。

一是海外业务持续突破创新高。23年公司实现海外业务收入179.05亿元，同比增长79.2%，主要产品线规模在海外重点市场均实现高速增长；

二是持续布局网点建设。截至2023年底，公司已在全球30余个重点国家设立一级空港，并在全球主要城市设立各类网点超350个，网点建设

从区域中心城市下沉至重点城市，为销售增长提供有力保障；

三是坚定推行端对端的业务模式。在行业传统的代理商销售模式下，代理商往往更加看重眼前的利益，忽略客户需求，市场响应不及时、效率低、成本高、风险管控不到位的问题凸显。我司端对端业务模式，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、2024 年行业分析及展望**

##### **(1) 国内市场**

2024 年，国家加大巩固经济恢复发展基础，基础设施投资作为中国经济的压舱石，基建投资增速将继续维持增长态势；房地产优化政策持续出台落地，在后续相关政策的出台支持下，其基本面有望逐步改善；同时随着中央推动大规模设备更新将促进工程机械设备更新换代，市场需求有望逐步回暖。

##### **(2) 海外市场**

中长期看，海外市场会继续保持高增长与强韧性。

首先，全球工程机械市场规模依然庞大，工程机械出海增长空间广阔。一是以亚非拉为代表的发展中国家正处于工业化、城市化的起步或加速阶段，对公路、铁路、港口、机场等项目建设需求巨大；二是欧美等发达经济体基础设施更新

需求空间也很大；三是沙特未来新城建设、印尼和南美采矿需求激增等都对工程机械带来了较好的促进作用。

其次，对国产品牌来说海外市场具有成长性特征，中国工程机械产品的性能强、质量好、性价比高，并且交付周期短，受到海外客户广泛称赞，随着国内企业在海外的网点布局日趋完善，国产品牌综合竞争力在持续提升，国产品牌替代欧美日品牌将进一步加速。

再次，从主要出口市场占比情况看，目前很多国家还没有满足本地化需求的适销产品可以销售，大部分产品仍有很大的收入增长提升空间。

### 三、问答环节

1、近两年来，公司出口增速大幅领先行业，能否总结一下公司出海领先的竞争优势和原因？以及从中期看公司对海外的目标和规划如何，以及随着出口业务基数走高，怎么去保持出口的持续性？

答：（1）公司出口业务实现高速增长，主要有以下两个方面的原因：

①公司从 2021 年开始坚定中联特色的国际化发展战略，已经构建基本完备的“端对端、数字化、本土化”的海外业务体系。

当前，我司在海外已经建立有 30 多个航空港、3000 多名本地化员工，海外业务数字化平台均已上线运行，业务系统信息互通共享，我们通过信息化技术，可以实现对海外每一个本地化员工、每一个订单、每一台设备的管理，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，为海外业务的全面拓展

奠定坚实基础。

②产品的国际竞争力优势已经凸显

我司是从国家级研究院孵化而来的企业，从创始之初，就坚定地选择了自主创新之路，国内工程机械经历 30 多年的市场持续磨练，产品与技术进步显著；同样性能或者性能更好的产品，成本、售价往往可能比欧美产品更低，并且交付周期短，海外客户购买意愿强。

(2) 海外业务持续高增长的经营策略：

一是坚定不移地坚持“地球村”海外业务战略，以“端对端、数字化、本土化”模式拓展业务，以航空港赋能销售增长。

二是持续提升市场覆盖与主要国家的市场占有率。对中亚、中东等优势市场，海外员工及网点继续拓展，从一线城市纵向伸展至二三线城市，做深做透产粮市场；对欧美、非洲、拉美等潜力市场，加快推进空港建设，完善网点布局，提升市场覆盖，夯实业绩增长基础。

三是补全产品型谱，拓宽产品链。目前很多国家还没有满足本地化需求的适销产品可以销售，将快速推进产品研发及布局，进行产品研发、适应性改进，拓宽可售产品，增强产品竞争力。

**2、公司四季度经营性现金流净额提升明显，主要原因是什么？未来对于经营性现金流净额与净利润的匹配是如何展望的？**

答：主要原因是公司高度重视风险控制和回款保障，加强对销售人员回款指标的考核力度，使得销售商品、提供劳务收到的现金回款增加，特别是在第四季度效果尤为明显。公司一直以“要

规模、要效益、要可持续”为战略牵引，确保赚到的钱及时收回为目标，这也是未来对于经营性现金流净额与净利润的指引。

**3、多元化也是公司近年的一大增长亮点，在业务规划上，未来公司对传统业务板块（混凝土、起重机械）和新兴板块的比重怎么考虑？挖机未来发展如何规划，公司会考虑做小挖吗，在规模体量、市占率及盈利能力方面有没有一些目标？**

答：（1）公司会加快产业梯队竞相发展，新兴业务占比将持续提升。23年公司传统业务板块国内收入占比已下降至35%左右，随着土方、高机、农机、矿机等成长产业发展壮大，预计未来几年传统板块占比会进一步降低，新兴成长板块动能强劲。（2）挖机发展规划。当前我司土方机械坚持聚焦中大挖战略，20吨及以上中大挖市场份额开始逐步进入市场领先水平。随着中大挖市场地位的持续提升与稳固，以及规模效应的提升，会进一步补齐小挖的产品型谱与产品竞争力，促进整体销售规模与盈利能力提升。

**4、国内来看，高机下游住宅类建设的占比大概达到多少？高机的市场份额？高机24年的出口计划如何？**

答：（1）从国内高机应用场景来看，下游场景主要集中在厂房、场馆建设，广告安装、市政服务、商业建筑建设与维护、老旧小区改造等领域，部分租赁商会有业务延伸到广义住宅类建设范围，这部分客户会有部门设备涉及住宅类建设业务，预计高机下游住宅类建设占比不会超过

10%。(2) 2023 年，公司国内整体市场份额稳步提升，已到行业数一数二水平。(3) 2024 年海外市场进一步拓展，做深做透每一个市场，深入推进“端对端”、“本地化”战略；拓展新品类，继续提升销售额及市场份额。

**5、农机方面，公司主要布局了哪些产品、哪些区域？农机是一个很大的市场，公司对于这部分业务的发展有怎样的规划？**

答：农机产品品类多，部件通用性低，地域性差异需求大，对研发团队力量要求极高。当前，公司正大力加速农机产业的发展。中联农机的策略是，依托在工程机械领域积累的优势，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，补齐产品短板。2023 年，公司对农机组织机构进行了战略调整，依托中央研究院基础优势及三大主力事业部成熟的研发、工艺、供应链、质量、生产和管理体系和队伍，借助工程机械“数字化、智能化、绿色化”成熟体系，加快开发拖拉机、小麦机、水稻机、玉米机、烘干机的主销农机产品，通过突围产品实现农机超常规的、跨台阶的发展，2024 年农业机械同比将有望实现高增长。

**6、我们关注到公司在积极布局矿机市场，2023 年这个板块的销售情况如何？公司目前的产品准备情况如何？2024 年及未来在矿山板块的规划？**

答：(1) 23 年矿山机械发展势头良好，同比增速 140%。(2) 产品情况：公司专注露天矿山市场，产品布局基本齐备，主要包括宽体车、电传

	<p>动自卸车与砂石产线；宽体车作为目前中联矿机的主力产品，有 14 款机型，主要覆盖载重 60 吨级、75 吨级、85 吨级产品；24 年 1 月下线自主研发的首台百吨级全国产化电传动矿用自卸车，正式挺进高端矿业装备市场。（3）经营规划：矿山机械新兴板块牢牢抓住技术和产品这个根本，做精矿卡，发挥中联重科的平台优势和品牌优势，深耕国内市场、突破海外市场，实现销售规模的快速发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>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）</p>	<p>否</p>