证券代码： 000157/1157 证券简称：中联重科

**中联重科股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 √业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | “2019年湖南辖区上市公司投资者网上接待日”活动 |
| 时间 | 2019年9月10日 |
| 地点 | 长沙 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司投资者关系主任徐燕来先生、财务室主任吕红波先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、中美贸易战对公司的出口有没有负面影响？**  答：您好，公司海外业务近年来发展较好，收入和利润率都有增长，更多体现在东南亚，非洲，一带一路国家，欧洲等地区。目前北美地区的销售额占比很小，所以中美贸易摩擦对公司海外业务的增长和利润率不构成显著影响。此外，外部经济环境变化和中美贸易摩擦也会加剧汇率波动，公司密切关注外部经济环境变化和全球经济发展情况，不断提升海外经营风险管控能力。  **2、请问公司的农机业务经营的如何？**  答：2019年上半年剔除政府补贴因素外，同比大幅减亏。 在市场下滑态势持续的背景下，公司仍能减亏的主要原因在于我们有做结构调整，经济作物农机与去年相比有变化，这个会在下半年明显体现。另外我们的材料毛利率有改善，今年农机板块加大了降本增效的举措，比如制造成本有下降，运营成本有严控等，取得了一定的成绩。 2020年农机市场形势依然严峻，业内人士认为，传统农机在未来2-3年内还将持续下滑，经济作物农机有成长空间。公司将保持做精农业机械的战略不动摇，未来战略将作传统农机产品升级，经济类产品丰富产品线，并积极引入互联物联技术，为中国农业带来更好的产品。今年上半年公司农机板块大幅减亏，产品结构得以优化，但由于出清老机型库存等因素，未能实现盈利，中联农机业务有信心在未来为公司业绩提供正能量。  **3、一带一路政策给公司的出口业务带来哪些利好？**  答：主要两方面：一方面是一带一路国家本身的工程机械中国制造市场前景更加广阔，公司在一带一路国家的直接销售增长很快；二是随着中国工程建筑企业在一带一路国家的对外施工量增加，“中资外带”设备需求也有明显增长，并且潜力巨大。  **4、公司的挖掘机在市场占比如何？**  答：2019年中联挖掘机业务“高起点，再出发”，经营稳健，体系建设和产品投放稳步高质量推进，目前在市场占比还很小，未来市占率提升的空间很大，公司有足够的技术和人才储备，也有足够的恒心和耐心去发展土方业务，相信假以时日中联重科在国内挖掘机市场会取得类似于混凝土设备和起重设备的行业地位，成为几分天下的主要厂商之一。 2019年1-6月，中联挖掘机业务收入同比增长超过75%，产能也在上半年成功的实现了月产400台的突破，已具备年生产5000台的制造能力。经销商已覆盖全国超过三分之二的市场，在今年上半年，我司并未直接参与行业内国产品牌之前的降价竞争以及通过降低信用政策门槛而获得销量，上半年新机销售的终端客户上半年的实际逾期基本为零。 随着产品和市场覆盖率的不断增加，公司挖机业务预计会在未来两年实现好于行业的增速。  **5、房地产投资增速的下滑，是否会影响到公司产品的出售？**  答：房地产投资基数大，但目前全国的商品房库存尚在合理偏低水平，预计未来房地产新开工增速会趋平。 房地产建设是工程机械设备下游重要的驱动因素，但是工程机械行业的下游需求，还有很多包括基建，固定资产投资，存量设备的环保升级替代、车辆设备的更换等。所以说房地产投资在未来趋稳并不代表公司未来的销售收入会停止增长。 公司认为混凝土机械、建筑起重机未来 2-3 年将继续保持高景气度：根据产品寿命及更换需求、环保要求，预计挖掘机、汽车起重机步入平稳增长期，混凝土机械、建筑起重机持续高增长， 2020-2021 年销量有望保持 10%-20%年复合增速。  **6.请问中联重科的研发投入是一年比一年高吗？**  答：公司今年研发投入逐年提升，其中2017年8.74亿，2018年10.80亿，2019年半年度研发投入6.60亿。公司越来越注重研发投入并加大研发支出，提升研发能力及技术创新水平，巩固4.0智能产品的竞争力及市场份额。 除研发费用外，公司总体对费用进行严格管控，最近三年三费比率逐年降低，行业越来越好，但是公司会坚持成本费用管控的力度，未来随收入规模的扩大，规模效应提升，总体费用率还有下降空间。  **7、您好！对哪些大学的哪些专业的人才，有需求空间？**  答：人才战略是公司的核心战略之一，公司对于工程机械和农业机械产研销全产业链、物联互联、智能制造，企业管理等领域的专业人才一直有持续需求，门槛方面，公司奉行不拘一格降人才，但在研发领域对学历的要求相对比较高。  **8、请问公司历年每季度的销售高低情况。**  答：工程机械行业销售具备季节性的特征，和建设施工的节奏有关。季节规律上，二季度最好，四季度也较好，一三季度相对是淡季。 如果看上下半年公司的收入比例，一般是55-60%比40-45%。  **9、中美贸易摩擦，对公司影响大吗？**  答：您好，公司海外业务近年来发展较好，收入和利润率都有增长，更多体现在东南亚，非洲，一带一路国家，欧洲等地区。目前北美地区的销售额占比很小，所以中美贸易摩擦对公司海外业务的增长和利润率不构成显著影响。 此外，外部经济环境变化和中美之间的摩擦也会加剧汇率波动，公司密切关注外部经济环境变化和全球经济发展情况，不断提升海外经营风险管控能力。  **10、您好！今年的业绩增长点是哪个项目？**  答：公司业绩增长主要来源于工程机械产品（特别是混凝土泵车，汽车起重机，塔机和履带吊这几个产品）销售额及销售毛利的提升。今年上半年工程机械产品销售收入210.16亿，较去年同期提升54.62％,工程机械优势板块保持强劲增长，毛利率提升4.14个百分点,毛利额增长27.71亿。同时随着公司严控费用及规模效应提升，期间费用率逐步下降。以上综合影响促进了公司经营业绩的提升。  **11、您好，请问公司预计下半年销售情况如何？相比上半年的大基数销量是否会有大幅下滑？根据半年报看公司起重机增长较多，混凝土泵车相比2011年高点似乎增速还没提上来，公司预计未来混凝土泵车会有更高速的增长吗？塔机业务下半年销售情况如何？有淡旺季吗？谢谢。**  答：工程机械行业销售具备季节性的特征，和建设施工的节奏有关。季节规律上，二季度最好，四季度也较好，一三季度相对是淡季。如果看上下半年公司的收入比例，一般是55-60%比40-45%。 从建筑施工的节奏上看，一般是先挖土、打桩、再吊装，然后才是混凝土浇筑和塔机设备需求，因为施工节奏有设备需求的先后次序，所以各类设备的需求增长和景气期也不同，我们更加看好行业中混凝土设备和塔机设备在未来两年需求的增长。 目前混凝土泵车市场我司行业地位稳固，市场占有率维持在数一数二的水平。随着我司新研发的4.0产品市场占有率提升，国家基础投资增加，预计未来出现增速可能提高。目前塔机业务下半年销售良好，上半年受制于产能不足，现已解决，预计下半年销量较上半年提升明显。  **12、请问公司在高空作业平台业务的营业收入有多少，未来是否有提升空间？**  答：公司上半年高空作业平台的营业收入超过1.7亿，从三月以来一直维持月销售额超5000万，七八月份淡季不淡，销售维持强势。目前高空作业平台开局良好，实现突破，产品受到客户广泛好评，继续保持黑马姿态，随4.0产品不断推出，今年下半年臂式产品产线投产，以及海外品牌认知度提升、合作客户增加，未来销量有较大的提升空间，有望在明年杀入高空作业平台领域第一梯队。  **13、中联智慧产业城总投资约1000亿元，请问资金如何筹措，对上市公司有何影响，中联重科整体上市了吗？**  答：智慧产业城建设是中联产业升级、公司实现智能化生产和智能化产品、对同业公司增加比较优势的关键，为公司未来几年持续发展的根基之一，是中联重科迈向国际领先工程机械制造企业的关键阶梯，是中联发展道路上的大事。目前还属项目早期，后续投入的总规模、节奏，以及相关收、支安排和报表计量方式等具体细节还在和政府商定中，目前可以确定的主要有以下2点：1.公司将合理安排产能搬迁进度，分批建设搬迁，在新产线的建设、调试和产能爬坡期，公司现有产线将正常生产，湖南省和长沙市政府也充分考虑了企业的运营，已有无偿土地使用期条款。整个智慧产业城建设期不会影响公司生产经营和销售。2.新产业园投资规模较大，未来4年逐步投入，现有的5大工业园区用地将由政府分批收储，投资资金将立足于现有厂房用地的土地置换款，且工业用地和转商的价差也将投入于智慧产业园，所以不会对公司自身现金流和资本开支构成重大影响。 公司已经在深圳、香港两地整体上市。  **14、走出去战略实施情况如何？**  答：第一点是公司在今年实行了海外业务变革，海外的销售权和经营权回归了各事业部，真正做到了研发、设计、生产和销售有效一体化的协同，对未来公司海外业务的规模增长提速会有很大的帮助。 第二点是积极推进海外基地的布局，上半年白俄罗斯中联制造基地进展顺利，目前主要厂房和建筑已封顶，预计年底可以按计划开始试生产，印度制造基地的土地购买、公司运营资质、生产基地的规划设计也完成，团队组建顺利，一切在按计划推进。 三是海外独立运营的CIFA上半年收入稳步增长，创并购以来最好业绩，毛利率持续上升，新产品逐步推出,CIFA 2019年上半年销售较去年同期增长20%，毛利率水平与国内相当, 利润和经营性现金流均为正，已进入稳定的良性经营阶段。M-tec保持全球干混砂浆装备的龙头地位，收入保持稳定，毛利维持高位水平，目前深耕中国潜力市场，其他新兴市场业务稳中有升。 公司海外业务未来会持续加大投入，保持长期较好增长。  **15、请预测下工程机械的景气周期，近期国家政策对行业的影响？**  答：工程机械行业正在由低基数高增长、挖掘机引领行业增长的阶段转为高基数稳增长、后挖机产品接替增长的阶段。 公司认为混凝土机械、建筑起重机未来 2-3 年将继续保持高景气度：根据产品寿命及更换需求、环保要求，预计挖掘机、汽车起重机步入平稳增长期，混凝土机械、建筑起重机持续高增长， 2020-2021 年销量有望保持 10%-20%年复合增速。 明年是十三五规划收官之年，我们对中国经济增长保持乐观态度，近期国家政策总体利好基建，随着项目落地，对工程机械需求有拉动作用。公司将继续坚持稳健经营、高质量增长，继续为中国经济发展贡献力量。  **16、请问公司在工业互联网领域有哪些布局？**  答：2019年公司全面推进数字化转型，发布云谷工业互联网平台新版本，打造下游客户化新应用产品，推进工业大脑、农机大脑等大数据产品设计与升级；赋能产品事业部提供基于智能设备的客户端整体运营解决方案，助力传统制造向智能制造转型。  **17、请问公司在雄安地区是否有分公司？**  答：建设雄安是国家的百年大计，也是拉动中国经济在未来发展的重要引擎。公司各产品在雄安建设中实现了很好的销售，对我司华北地区的销售贡献较大。其中塔机事业部和工程起重机事业部都已经在雄安建立了数十人规模的销售团队。目前已经有大量中联设备进驻了雄安地区，参与这一重大工程的施工建设，未来雄安建设会逐步加力，对工程机械设备的需求还会增加。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年9月10日 |