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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | A+H 两地市场投资机构及分析师 |
| 时间 | 2020年3月31日 |
| 地点 | 长沙 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副总裁杜毅刚女士、助理总裁王永祥先生、董事会秘书杨笃志先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **公司经营业绩概述：**

（一）财务情况介绍:1、盈利情况：2019年收入433.07亿元，同比增长51%；毛利额130亿，同比增长67%；毛利率30%，同比上升2.91%；归母净利润43.7亿元，同比增长116%；2、分板块收入：工程机械板块410亿元，同比增长53%。其中混凝土机械139亿元，同比增长37%；起重机械221.5亿元，同比增长78%；其他机械约50亿元，同比增长21%。农业机械板块15.8亿元，同比增长7%；金融服务板块7.3亿元，同比增长47%；3、毛利率：综合毛利率约30%，主要由于产品销售结构优化：长臂架泵车占比居多；汽车起重机推出新品爆款，市占率提升近8个百分点，定价能力较强；塔式起重机成本下降，售价稳定。4、费用情况：销售费用37.8亿元，费用率同比上升0.44个百分点，主要是代理费、运输费、差旅费、市场推广费增加；管理费用16.2亿元，费用率同比下降1.35个百分点，主要是数字化管理运用，严控人员增加；研发费用15.2亿元，费用率同比上升1.8个百分点；财务费用12.15亿，考虑理财收益7.2亿计入投资收益，公司实际财务费用约5亿，同比减少约2亿。5、融资情况：90亿中票到期，成本5.8%；新发行30亿公司债，成本4.43%；新发行中票50亿，成本4.12%；新发行超短融20亿，成本3.35%；公司活期存款利率约3%，定期理财收益4.85%，高于短期融资成本100基点。6、现金流：2019年经营活动现金净流入62亿元，同比增加23%。当年销售、当年回款超过45%。存量业务回款良好。7、资产负债表：资产负债率57.06%，同比下降1.46个百分点；有息负债规模减少约140亿；应收账款周转天数同比加快87天，存货周转天数同比加快38天。期末应收账款余额同比增长10.7%，存货余额同比增长23.3%。8、资本支出：2019年资本支出约13亿，2020年资本支出计划主要投入智慧产业城的土方园区、智能园区二期等。（二）经营情况介绍1、商业模式：采取端对端的商业模式，取得了良好成效；2019年实现了各产品线销售回归事业部的内部调整，推进多层次激励机制。2、市场地位：混凝土机械保持领先地位，长臂架泵车市占率第一，搅拌站为前两名；工程起重机方面，汽车吊市占率第二，市占率提升，履带吊市占率提升近10个百分点，塔式起重机收入超过100亿（含税），收购威尔伯特后技术整合进展顺利；高空作业平台迈入第一梯队，2019年收入约7亿（含税），2020一季度增长迅速；土方机械增长态势良好。3、分红：中联上市20年来累计分红21次，累计分红额超过136亿元。为储备现金应对疫情可能引发的外部风险，2019年不分红。1. **投资者提问环节**

（一）整体经营情况**复工情况及经营展望：**1月的生产经营基本不受疫情影响，2月受影响较大，3月各板块大幅回暖。一季度来看，销售情况有望与去年同期持平，其中混凝土机械、建筑起重机产品略有增长，工程起重机下滑约10%，土方机械和高机在低基数下实现了高速增长，1季度土方机械销量几乎达到去年全年水平。全年看，宏观经济和外围环境目前不确定性较大。如果国家加大宏观刺激力度，今年整体行业规模将超过去年，但投资的强度和时点尚存在不确定性。**海外经营展望：**多条产品线出现较明显下滑。分产品线来看，土方机械和高机出口同比有所上升，工程起重机一季度略有下降，混凝土机械下降较多。预计全年来看海外经营受影响较大。**核心零部件自制率：**进口件主要是液压件和底盘，国产底盘可以替代用于泵车产品，但目前客户倾向于使用海外底盘的设备；结构件、油缸、电气设备自制比例高。**研发费用：**2020年研发费用率预计维持在5%左右。公司的研发体系分为公司层级和事业部层级。公司层面，主要研发投向是基础材料、基础技术、工艺优化；事业部层面，主要投向增长较快的业务板块，如土方机械、高机和农业机械；塔机并购后吸收新技术；成熟产品迭代等。**2020年现金流和分红：**此前2020年工作目标是经营性现金情况要优于2019年水平。一季度来看，公司对信用良好的客户提供适当展期，并且加大了备货力度，因此一季度现金流较往年水平有所下降；未来分红情况会根据市场变化而定，公司坚持给股东带来良好回报的初衷不会改变。（二）具体板块情况**土方机械竞争策略：**信用政策方面，对不同客户采取差异化的信用政策，在销售前对客户进行信用调研；销售模式方面，采取传统代理商激励和端对端管理相结合的销售模式，将代理商的灵活机动性和互联网的管理便捷性相结合。产品方面，目前推出了9款产品，覆盖了6t-48t产品线，产品覆盖率达到93%。其中小挖竞争力强于国产主流型号，与竞品相比，油耗降低5%，效率提升10%，工况适应能力提升。**工程起重机市占率和产能：**汽车起重机与履带起重机市占率稳步提升。目前公司产能弹性较大。**高空作业平台业务展望：** 2020年制定了较高的销售目标。2019年主要销售产品为剪叉式，2020年预计剪叉和臂式的销售额基本相当。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年3月31日 |