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：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| 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11月2日 9：00-10：00 |
| 地点 | 长沙（电话会议） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副总裁王永祥先生、副总裁杜毅刚女士、董事会秘书杨笃志先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **公司经营业绩概述：****一、公司财务整体经营情况** **1、公司盈利、三项费用情况**2020年1-9月，公司实现营业收入452.44亿元，同比增长42.48%，归属于母公司净利润56.86亿元，同比增长63.41%。第三季度当季，营业收入164.17亿，同比增长72.94%，归母净利润16.68亿，同比增长84.61% 。2020年第三季度是公司历史上经营成果最好的一个第三季度，淡季不淡，公司在第三季度当季实现收入164.17亿，同比增长72.94%。2020年1-9月，公司期间费用61.68亿，费用率13.63%，同比下降4个百分点。其中销售费用31.40亿元，同比增加3.69亿，费用增加主要是与销售规模直接相关的运输费等相关费用增长,但公司销售费用率较上年同期下降1.78个百分点，公司及时调整外部市场与内部经营的管理模式，对代理商的后台管理由公司信息系统进行处理，有效降低代理商的运行成本；将常规市场推广调整为线上推广、嗨购节等新型推广模式，应对疫情影响、适应客户年轻化的形式且降低营销成本。2020年1-9月，公司管理费用12.82亿元，管理费用率同比下降0.77个百分点。公司对各项费用支出进行严格的全面预算管控，通过信息化、机器人等工具的开发与应用，销售规模创公司历史新高的情形下，人员仅上一轮高峰的50%，通过提高管理效率、有效地降低了管理费用率。 2020年1-9月，公司研发费用17.11亿元，同比增加9.80亿元，研发费用率较上年同期上升1.48个百分点。主要是公司坚持“技术是根、产品是本”的理念，致力于自主创新能力提升，打造行业领先技术和高端产品，实现了产品4.0全覆盖。公司加大对新材料、新工艺、新产品的研发投入，研发费用的增长在当期影响短期的利润，但为未来的发展奠定可持续的基础。2020年1-9月，公司财务费用0.35亿，同比下降明显。公司产品1-9月毛利率28.51%、同比降1.31个百分点，毛利率下降主要受产品结构影响：小吨位工程起重机、小吨位塔机、搅拌车等产品收入占比增长略拉低了成熟产品毛利率，但公司成熟产品份额相对还是稳定；且公司战略新兴产品毛利率也在持续提升。随着第二梯队产品上量上规模后，其毛利率将会提升。所以公司综合毛利率未来仍稳定，维持在较高水平。**2、现金流及资金情况**2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为40.17亿元。主要原因是公司一直按稳健的原则保证销售收款一定要达到一定的比例，一季度受疫情影响，银行按揭、第三方租赁等业务开展受限，同时，公司对于优质客户主动放宽回款政策，经营性回款延后；同时为应对订单增长，公司加大对原材料的采购备货及战略性的供应商付款。第三季度当季公司经营活动产生的现金流净额25.38亿，同比增长82.92%，实现突破式增长，优于公司往年的第三季度，也优于行业，这是公司有质量销售的体现。公司始终秉承稳健发展的经营理念，保持业务规模增长和应收款敞口增长的匹配，保证风险敞口在公司可控范围内。截止9月末，公司自由流动资金充足。由于经营性现金流入带来的持续资金增长，公司也在逐步加大对带息负债规模的控制，截止9月末，公司带息负债192.63亿，较上年同期末减少163.24亿，较本年年初减少25.32亿，公司的财务安全能达到有效保障。**3、资本结构、资产质量及周转效率情况**2020年9月末，公司资产负债率57.52%，同比下降5.37个百分点，与年初基本持平公司一贯维持相对稳健、稳定的资本结构。1-9月公司加强两金压降管控，督促应收账款及时回收，加强供应链及生产组织管理，提升资产营运效率。应收账款、存货周转天数同比加快，期末应收账款同比增长14%、存货同比增长30%，均远低于销售规模增幅，显示公司业务质量、资产质量、营运水平的持续优化。公司对于应收账款进行了减值测试，根据谨慎性原则计提了拔备，应收账款拔备覆盖率达14.6%，远高于行业水平，也远高于公司实际的坏账率、逾期率，能全面、有效地覆盖货款回收风险。**4、资本支出情况及资本支出展望**1-9月公司各项资本支出9亿，较大的项目是智慧产业城约4-5亿、建起智能工厂二期、沅江搅拌车新园区，其他主要为环保、安全、产能提升方面的投入。整体看，2020年1-9月，公司坚持“技术是根、产品是本”的理念，以规模、利润、经营现金流及可持续增长为牵引，完善端对端的经营与管理模式，深化数字化转型，严控业务风险，管理效能稳步提升，市场竞争优势增强，增速显著好于行业。第四季度公司将继续保持毛利率、费用率相对稳定，加强应收款管理、加速应收账款回收，提高资产运营效率，保障现金流的持续增长，公司持续健康发展。**二、公司三季度经营情况回顾及未来经营展望****1、今年工程机械行业呈现的特点及分析**①行业呈现旺季延后，淡季不淡的特点。三季度国内基建、新能源等下游行业需求保持高景气，“两新一重”相关项目拓展工程机械行业空间，行业核心产品订单和销量持续高增长。 ②行业集中度进一步提升。1-9月，混凝土泵车前两家集中度到80%；搅拌车机前五家集中度超过60%；汽车起重机前三家集中度近90%；挖机行业前六集中度到75%，较去年同期均有提升。**2、公司各事业部经营销售情况及经营亮点**公司坚持“技术是根、产品是本”的理念，围绕“2+2+2”发展战略，用互联网思维做企业，用极致思维做产品，以规模、利润、经营现金流及可持续增长实现最优平衡，完善业务端对端管理模式，深化数字化转型，严控业务风险，主销产品市场竞争优势显著增强。1-9月公司主营产品持续高增长，混凝土机械与起重机械市场表现突出。三季度混凝土机械、工程起重机、建筑起重机国内销售同比高速增长,长臂架泵车、车载泵市场份额仍稳居行业第一,搅拌车轻量化产品优势凸显，市场份额稳居行业前三；中大吨位汽车起重机与履带起重机市场地位居行业第一；塔机行业龙头优势地位稳固。土方、高机和农机等潜力业务板块今年得到长足进展。土方机械作为公司战略新兴板块，公司在产品创新、商业模式、市场布局、服务网络等方面全方位发力，E-10系列挖掘机与 “矿世英雄”大挖产品受到客户青睐，产品销量节节攀升，市场地位显著提升，三季度销量居国产品牌第5位。高空作业机械目前拥有剪式、曲臂式、直臂式3大类40余款产品，快速补齐产品系列，在行业内率先推出全交流电动曲臂、高性能全交流锂电剪叉产品，产品受到客户广泛好评，销售规模快速增长，市场份额稳居行业第一梯队。今年农业机械板块行业需求回暖，公司加大智慧农机新品研发力度，搭载人工智能技术的收割机、大马力拖拉机等产品持续收获市场认可，今年前三季度销售规模同比强劲增长，产品销量和利润率同比明显改善；同时，公司深耕智慧农业发展，已形成“农机设备+智慧农业”两条主线。**3、内部管理不断完善升级**端对端管理模式是近两年公司极力推行的重大管理变革，运用大数据与数字化技术，彻底打通市场链，整合业务系统信息互通共享，业务操作自动化、单据无纸化、审批自动化做到极致，支撑业务高效运行，全面提升客户体验。公司始终坚持有质量的增长，借助信息化手段，搭建高效、透明、可控的端对端风控管理体系，筑牢风控防线，保障公司稳健经营和可持续发展。降本增效工作的成绩包括，以新技术、新应用深入推进产品、制造、营销、服务、及管理的数字化与智能化升级，支撑公司高质量发展。服务平台方面迭代升级，智慧服务平台已实现用户-设备-服务三位一体的无缝对接，服务更加简单、高效。 另外，公司加强供应链管理升级，建立稳定、高效、低成本的供应链体系，推行共性物资集采整合与关键物资战略采购，对大宗、通用、标准类物资推行集中采购，引入优质供方，降低采购成本，提升产品质量。**4、行业4季度和2021年的展望**宏观经济方面，基建、房地产、固定资产投资，以及安全环保和行业进步对工程机械行业的影响较大，在疫情防控逐渐步入常态化后，积极的财政政策、基础设施建设在持续推进，逆周期调节措施大概率仍是对冲经济下行的重要手段，基建投资作为托底经济的堡垒不会削减。安全环保的治理升级将拉动设备的需求增长。比如道路治超治限日益趋严后，轻量化合规搅拌车成为行业需求与竞争主流，为轻量化合规搅拌车提供非常大的市场空间。装配式建筑是未来环保建筑产业发展大方向，这一变化将从根本上改变以小塔吊为主的市场结构。同时机械替代人工效应趋势会愈加明显，工程机械渗透率大幅提高，这也就意味着工程机械的景气周期大概率要长于上一轮周期。混凝土机械、起重机械已基本被头部企业垄断，中小企业想要突出重围的可能微乎其微。未来市场竞争中龙头企业的技术优势和品牌优势将进一步凸显。从下游需求和订单的情况来看，我们认为四季度整体工程机械市场规模比三季度略好，四季度仍将保持一个较高的增幅。2021年行业仍将持续维持高景气，我们对2021年市场行情保持乐观态度。公司会以“以互联网的思维做企业”为指导思路，持续推进数字化转型，不断通过流程优化、架构优化、数字技术应用推广等把运营效率提升、管理挖潜增效做到极致，提升市场竞争力。以“用极致思维做产品”为指导思想，深挖降本，以技术降本为龙头、结合商务降本，全面推进成本优化，持续提升产品盈利能力，我们对公司业绩有信心。**投资者问答环节：****1、行业出现部分产品的毛利率下滑，怎么看待？** 答：今年行业内确实存在某些型号的成熟产品价格略有下降，公司通过产品结构的调整和成本的下降进行对冲。采购方面，零部件供应的成本没有感受到明显上升。此外，从备货的规划、商务条约等看，中联明年的毛利率能保持较高水平。**2、公司新兴板块的未来规划？**答：土方板块经过两年的布局，市场表现已经达到了预期，我们对明年有信心，土方业务将保持高增长态势，长期的目标是三年前五，五年前三。高空作业板块：公司虽然目前不是第一梯队里规模最大的厂家，但公司的优势明显，特别在臂式产品上有很强的技术功底和基础，目前公司产品布局、市场布局、商业模式创新等方面看，公司明年的增长也将非常强劲。农机板块：当前，国家对粮食安全的重视程度已经达到了新的高度。今年行业快速回升，市场对高端农机的需求，对农业信息化、智慧农业的关注也在持续上升。农机公司定位为一家全球领先、具备人工智能背景的农机装备制造商和智慧农业解决方案的服务商，2021年销售规模增速预计将有明显提升。**3、高机的收入端中海外和国内的占比各多少？毛利率水平是否会继续提升？**答：高机属于公司的新兴板块，海外仍在布局，所以目前收入主要来自国内市场。板块明年有望成为公司规模和利润的一个强劲增长点。**4、环保排放升级对公司的影响？**答：国家环保排放标准升级是分阶段实施。国六切换在去年已经开始，部分发达城市去年已经全部切换到国六，公司去年销售产品中已经有国六产品，但是占比较小。明年涉及到排放标准执行调整的，公司已经提前做了准备。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年11月2日 |