

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：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发基金、南方基金、基石资本、贝莱德资产管理、兴业基金、汇添富基金、鹏华基金、华泰柏瑞基金、摩根华鑫基金、万家基金、中国人寿资产管理、碧云资本、Point72 等 A+H 两地市场投资机构投资者及中信建投证券、中金公司、长江证券、中银证券、华泰证券、海通证券等券商机构行业分析师
时间	2021 年 5 月 28 日
地点	长沙
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼 CEO 詹纯新先生、副总裁杜毅刚女士、副总裁王永祥先生、董事会秘书杨笃志先生、中联新材总经理杨健先生等
投资者关系活动主要内容介绍	一、中联新材参观 参观地点：中联新材长沙园区 参观内容：中联新材主要产品、展示样板、材料实验室、生产车间等

二、中联新材情况介绍

1. 中联新材简介：发展历程：1965 年，德国干混砂浆行业先驱 maxit 问世；1978 年，maxit 创立 Mathis Systemtechnik GmbH；1984 年，Mathis Systemtechnik GmbH 更名 m-tec mathis technik GmbH；2014 年，中联重科收购 m-tec，此后德国市场稳步增长，技术引进中国后得到快速发展。

2. 干混砂浆行业现状：①品种多、标准乱：已有标准涵盖品种 57 个，但干混砂浆的实际品种已超 100 个。②在推广应用方面：我国尚处于干混砂浆发展的初期，各地政府虽出台了推行干混砂浆，禁止现场搅拌的政策，但实际上仍有 70% 的现场配制；而在欧美成熟市场上，干混砂浆得到了全面的应用，在美洲，干混砂浆的商品化率为 100%、欧洲为 95%。③增幅迅猛：从 1988 年我国第一家干混砂浆厂建立，到 2015 年干混砂浆产量达到 1 亿吨，历时 27 年；而到 2019 年产量达到 2 亿吨，用时仅 4 年；预计 2021 年干混砂浆产量达 3 亿吨。④需求大：根据我国建筑增量测算，干混砂浆年需求量约为 6-8 亿吨，尚有 60%~70% 的商品化空间，与混凝土商品化开始阶段的情况相似，是一个纯增量的市场。⑤企业分布分散，行业巨头缺位；产

品同质化严重，缺少特色产品；设备及成品水平参差不齐，缺少标杆产品。

3. 干混设备市场：未来 5 年设备需求持续上升，当前市场割据分散，缺乏龙头企业。站类生产设备市场约 300-500 亿，现有业务聚焦站类生产设备，在物流施工设备上还有大幅市场开拓空间。m-tec 干混砂浆施工设备的应用可使得施工效率提升 600%，施工成本下降 60%。

4. 干混材料市场：相较设备而言，材料蓝海市场广阔。砂浆企业众多，尤其是特种砂浆领域，市场集中度低，行业标准严重缺失。结合公司自身优势，根据市场导向，公司最终选择以材料产品为主、设备产品为辅的发展方向。

5. 行业竞争格局：现有国内企业和外资企业在中国干混砂浆市场的营收不到市场总量的 5%，且都处在刚刚开始发展的阶段，剩余 95% 的市场则由各地极为分散的小企业占据，有的采用现场搅拌，未做到商品化，有的虽已实现商品化但产品质量较差。不少外资知名企业的生产线使用的都是 m-tec 的设备，他们的产线

合格率达 94%以上，m-tec 设备的质量与性能在行业内具有明显优势。

6. 世界各国干混砂浆市场成熟度：德国、法国等欧美发达国家的干混砂浆普及率均在 80%以上，特种砂浆售价普遍在 2000 元/吨以上；而中国干混砂浆普及率不足 30%，且品质较低，瓷砖胶售价普遍在 1000 元/吨以下；而在东南亚等新兴国家，商品砂浆还处于引入阶段。

7. 市场潜力：目前专门做干混砂浆的企业比较少。海外市场已经出现比较大的公司，这些公司的销售额达数十亿美元。2019 年，国内商品混凝土的产量为 25 亿方，而干混砂浆产量仅 2 亿吨，国内干混砂浆普及率不足 30%，市场空间巨大。

8. 公司的优势：1) 全球最好的生产线设备；2) 全球最顶尖的高精度微计量系统；3) 强大的产线集成能力；4) 多品类物流设备及专用物流车辆；5) 与材料变革和发展相匹配的丰富的机械化施工设备；6) 公司在材料技术方面拥有充分的技术积累，采中德技术优势之所长。

三、交流环节

1. 行业展望：在新型城镇化建设和新基建这两个主题上，十四五期间存在大量机会，工程机械有历史性的机遇。日本在城镇化的过程中，就成长起来了小松和日立等工程机械企业。举例来说，受农村劳动力减少、人口老龄化等因素影响，粮食种植会走向集约化，农村土地的集约化经营带动机械化的发展。现在工程机械进入农业的比例仍然较低，这里蕴藏广阔空间。再举一例，在新能源基建中，沿海的风力发电项目建设会带动对应工程机械销售需求。在轨道交通施工等重大工程中，也离不开工程机械，“内循环”、“双循环”在十四五期间投入巨大。

2. 行业天花板：行业有足够的空间，一个是国家的城镇化和新农村建设，这个市场比房地产建设大的多。另一方面，海外市场空间也很大。微观来看，天花板因企业而异，市场份额在继续向头部企业聚集。头部企业成本控制和市场影响力明显突出，做的好的头部企业还没看到天花板。

3. 行业周期性：1992 年中联重科成立时，国内工程机械领域几乎没有年度营收超 5 个亿的企业，如今已有千亿级企业诞生。长期趋势来看，行业一直在增长。随着国家十四五规划和“两新一重”的投入，重大工程都离不开工程机械的参与，工程机械行业的波动是震荡向上的。企业的周期性和企业、产品是否在市场上透支有关。企业透支了，则波峰和波谷的差异会被拉大，宏观和微观结合起来，会决定企业的周期性。从今后来看，经过供给侧结构性改革后，宏观政策不急转弯，行业不会出现“L 型”调整，总体趋势震荡向上。

4. 客户近期经营情况：通过公司工业互联网，可以看到几十万台设备的数据，对公司判断客户经营有极大帮助。从设备开工率、利用率、方量这三个指标来看，2019、2020 年到 2021 上半年，指标比较稳定；从客户的还款情况来看，逾期率尚无明显变化，均控制在极小的范围内，所以，现阶段仍是经营较好的阶段。且公司绝大多数客户为长期合作客户，经营状况均较为稳健。

5. 2021 年行业增速展望：混凝土机械行业增速应在 25%左右，工程起重机行业增速在 30%左右，建筑起重机会更高一些。此外，其他如高空作业平台、基础施工机械等的发展空间是巨大的。

6. 土方机械：这几年公司在产品的研发，销售模式，制造上都有进步，特别是将要完成的挖机智慧产业园，大部分结构件都是通过智能制造完成。从下料环节提高材料利用率，制造焊接等过程中充分体现自动化，现场管理中体现数字化。在销售模式上，结合端对端，降低管理成本，提升激励能效。今年收入仍会有较大增长。从去年上半年开始，公司对销售产品结构积极调控，中大挖销售占比较高，小挖占比低。

7. 农业机械和智慧农业：农业机械板块经过几年的调整，去年开始盈利，今年收入预计保持大幅增长。公司还在发展智慧农业，今年已有 4 万亩试验推广田。农业机械和智慧农业将齐头并进，通过农业互联网，把土地和农业机械智能化、数字化相结合。

8. 智慧产业城：产品包括挖掘机、汽车起重机、履带

	起重机、混凝土机械和高空作业机械等，预计在 2023 年陆续基本完工，产线运行调试正常。产线设计由公司工艺部门牵头，很多产线是创新型产线，拥有自己的知识产权。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 28 日