

证券代码：000425

证券简称：徐工机械

徐工机械上市公司投资者关系活动记录表

编号：2022-01

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： <u>（请文字说明其他活动内容）</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	公司A股投资者438位
时间	2022年5月10日（周二）15:00-17:00
地点	网络方式
公司接待人员姓名	公司董事、总裁陆川；独立董事况世道；董事、副总裁、财务负责人吴江龙；副总裁刘建森；董事会秘书费广胜；其他职能部门负责人。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参会人员介绍了2021年度及2022年第一季度经营情况并展望了2022年行业、公司情况。</p> <p>2021年度，公司产销量、营业收入、净利润、经营性现金流净额等主要指标再创历史新高，增速全面跑赢行业平均水平；公司全年营业收入843.28亿元、同比增长14.01%，其中海外出口收入129.4亿元、同比增长111.81%；归母净利润56.15亿元、同比增长50.57%，经营性现金流量净额80.73亿元，同比增长189.43%。2022年一季度，公司实现营业收入200.34亿元，同比下滑19.79%；归母净利润14.05亿元，同比下滑18.61%；经营性现金流量净额5.63亿元，同比下滑71.08%，工程机械行业数据都是公开的，虽然一季度我们也有下滑，但是我们降幅是大幅小于行业平均水平，在疫情反复和国际形势复杂多变的新业态与新机遇下，可以看到徐工作为工程机械制造商中产品品种与系列最多元化、最齐全的公司，抗风险能力更强，各板块产品更具有爆发力和稳定性。刚刚过去的一年，公司坚持“三高—可”高质量发展观，坚定推进“数字化、绿色化、国际化”战略，取得了比较大的进步。</p> <p>数字化方面：目前，公司已建在建智造4.0的工厂15座，其中徐工重型也就是我们的汽车起重机公司，为行业首家国家智能制造标杆企业，也</p>

是目前行业唯一通过国家智能制造能力成熟度四级评估，2021年荣获国家级智能制造揭榜示范单位，体现了公司智能制造的引领水平。

绿色化方面：2022年1月，公司积极响应国家“双碳”战略，推进碳盘查，制定并发布《徐工碳达峰碳中和行动规划纲要》，成为行业首家在“双碳”方面发布纲领文件的企业，标志着徐工坚定瞄准双碳目标，向绿色化、数字化、智能化发展又迈出了重要一步。行动规划中明确了徐工2027年碳达峰和2049年碳中和的战略目标，持续引领和带动上下游企业走高质量和可持续的绿色低碳发展道路。

在新能源产品方面，公司也取得了较好的成绩。公司2019年8月成立新能源所，2022年4月设立氢能技术研究院，各主机厂建有相应的产品研发团队负责电动工程机械主机的开发。2021年，徐工研发完成并上市52款电动产品，其中43款于当年实现销售，包括洗扫车、垃圾车、平衡重叉车、装载机、正面吊、高空作业平台等。截止2021年底，公司累计发布108款新能源产品，产品类型覆盖了汽车起重机、装载机、高空作业平台、环卫车辆、正面吊、压路机、摊铺机等多个领域，涵盖纯电、混合动力、氢燃料电池3大技术路线，2021年新能源产品1.7万台，销售收入超16亿元，这里不包括插电产品、实际控制人和控股股东的重卡、挖机、矿机、混凝土机械等新能源产品。

国际化方面：2021年中国工程机械出口金额同比增长79%，徐工出口金额同比增长128.5%，徐工出口各区域、各产品得同比增幅均领先行业，出口市场占有率同比提升3个百分点，其中中亚区域市场占有率达到22%，亚太市场占有率达到14%，非洲市场占有率达到13%；挖掘机出口占有率达到11%，同比提升2个百分点。平地机出口占有率达到41%，旋挖钻出口占有率达到31%，水平定向钻出口占有率达到37%。2022年一季度工程机械行业出口金额同比增长48%，徐工出口金额同比增长143%，徐工一季度整体市场出口占有率同比提升了9个百分点，其中亚太区占有率达到25%，中亚区占有率达到33%，非洲区占有率达到27%，欧洲区占有率达到10%。重点产品汽车起重机出口占有率达到62%，全地面占有率达到64%，越野吊占有率达到46%，履带吊占有率53%，挖掘机占有率达到14%，矿山挖掘机及旋挖钻等产品大幅领先行业增幅。

此外，美国、墨西哥建厂工作也取得重大进展，国际化布局加速推进。目前公司正在推进整体上市工作，整体上市后，将形成“五大主机+十大战略新产业+核心零部件”为一体的新徐工。徐工五大主机包括土石方机械、起重机械、混凝土机械、桩工机械、路面机械；战略新产业板块如高空作业机械、救援保障装备、养护机械等发展迅速，已超过百亿元；核心零部件也将对公司盈利能力提升起到重要支撑作用，涵盖了液压件、传动件、车桥、电控件、支承类等高端、高附加值零部件，电动化的核心零部件中电机、电池、电控都有产业布局。

2022年，中央经济工作会议明确了“稳字当头、稳中求进”，保持经济运行在合理区间，保持社会大局稳定，稳增长政策有望推动需求端改善；4月26日中央财经委会议强调，全面加强基础设施建设构建现代化基础设施体系；29日中央政治局会议强调“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”。因此，基建投资、重大项目只会延后不会减少，甚至会增加。

经过行业周期考验的国内工程机械龙头公司，当前积极布局数字化、国际化转型升级，随着全球化拓展由量变进入质变阶段，叠加海外市场提供的机遇及布局，海外销售有望快速增长。

综合考虑行业、国内和国际形势，2022年公司预算收入还是保持谨慎乐观的，行业有望呈现前低后高的趋势。当然了，面对严峻的经济形势和日趋激烈的竞争环境，公司上下将提前策划，提前布局，克服困难，在此我们是很有信心的。

二、电话互动问答环节

（一）2021年海外发展情况如何？利润比重多少？海外市场预判怎样？

答：1、发展情况。海外市场毛利率略高于国内，出口销量同比增长143%，延续高速增长。海外疫情管控有所放松，矿山资源的拉动，品牌度与服务得到认可，海外网络更加精密，助力徐工维持高增长。

2、利润比重。目前徐工出口收入占比不大，海外运费吃掉了2%的毛利率，利润占比也不高，但今年一季度总体毛利率在提升。

3、预判。海外收入目标总体翻番，从1-4月的情况看，这个任务是可以完成的，尤其是土方机械打开了市场的缺口，矿山机械增长也非常巨大，1-4月矿山挖掘机增长259%，矿卡增长631.6%，70吨以下挖掘机销售增长也超过100%，增长势头非常好。

（二）资产注入之后和之前增长分别是什么样的口径？待注入资产出口收入多少？

答：原先在徐工有限的挖机，出口还是比较大的，增速也非常快。目前徐工机械中装载机，保持了稳定的增长，起重机也保持增长，还在徐工有限的混凝土机械增长也非常大。带上待注入资产，今年会保持大幅增长。

（三）今年基数较低，需求边际有改善的迹象，能否根据下游情况对挖机，起重机，混凝土机械等行业的增速进行判断？

答：总体维持前低后高的判断，稳增长预期中基建发力，一季度8大机械总的开工时长同比增加，环比4季度还是下降的，和房地产相关的下降比较大，有些像高机还是增加的，总体开工率和平均开工小时是大幅下降的。国内下行压力很大，但国家稳增长的决心也很大。国家基建重新披挂上阵，作为稳增长抓手，同时提升到国家安全高度，并拉动国内市场。国家政策导向，我们的产品准备，以及海外市场一季度翻倍奠定了我们对未来的信心。

（四）毛利率为什么下滑？对经销商的考核是份额考核还是多方面的考核？

答：一是去年甚至前年风电大吨位起重机高销量，今年相关下游商提出延期支付，影响了产品毛利率。二是去年相关原材料涨价，今年大宗基础物资仍然继续上涨，也影响了产品毛利率。三是去年国五到国六的装换，去库存，促销期间价格上有些下调，疫情期间价格上也给了一定的优惠。这些影响因素有些是持续性，有些是阶段性的，比如运费，仓储等成本增加了一倍多，但会回到常态。

对经销商的考核有些产品考核市场占有率，有些产品是考核竞争质量。优势性的产品更考虑竞争质量，新推产品更多考核市场占有率。

（五）在净利率这方面是否有规划？

答：去年我们的净利率有持续的增长，今年总体还有提升。有些产品净利率还有待提升，如环卫产品，装载机这些产品毛利率不高，还有提高空间。在降本方面，零部件统型和替代有提升空间，生产线上提高人工效率，都是实现毛利率提升的关键。还要就是加快我们存货周转率，应收账款周转率，市场的成熟逐渐带动销售费降低。

（六）去年海外收入的区域占比拆分，以及后面的判断？

答：亚太区占 36%，中亚占 24%，非洲 12%，南美 18%，大洋洲 2%，西亚北非 4%，北美 2.5%，欧洲 2%，欧美市场占比非常少但增速最快。预计下半年出口市场继续大幅增长。

（七）各条产品线电动化业务布局的情况，及 2021 整个收入占比，及 2025 或 2030 中长期的展望？

答：截止 2021 年底，公司累计发布 108 款新能源产品，产品类型覆盖了汽车起重机、装载机、高空作业平台、环卫车辆、正面吊、压路机、摊铺机等多个领域，涵盖纯电、混合动力、氢燃料电池 3 大技术路线。目前新能源产品占收入比例不到 2%，下一步目标期望是 2027 年收入占比 25%，2030 年收入占比 35%。

（八）电动机型与燃油机型，售价和使用成本全生命周期来看分别是什么情况？

答：电动产品售价还是高于目前的燃油产品。从使用寿命，投入产出来讲反过来高于燃油产品。从全生命周期，经济性还是好于燃油型。目前电动机型周围配套，充换电还面临着困难。但长期政策导向，双碳导向对总体前景还是很乐观。

（九）疫情影响比较大，下游小微客户的开工情况和现金流情况？今年会不会紧张，从而对公司现金流产生影响。帮助下游客户是不是意味着今年的销售费用会维持比较高的水平？

答：今年小微客户比较困难，尤其是今年一季度，面临调度难，开工难，回款不畅问题，我们也密切保持联系，一起克服困难。针对不同客户有一些不同政策和不同的助力帮助。不同的产品我们的帮助有不同策略，总体来讲我们会把控我们的销售费用。

（十）高空作业平台 2021 年剪叉和臂式销售情况？未来三年行业增长的预期？

答：2021 年高空作业平台销售 2.1 万台，其中剪叉式 76%，臂式 24%，但是收入上臂式大于剪叉式，总体增速领先行业。

行业应该处在一个高速增长的区间，未来这个行业我们仍然看好，国内市场这几年处在一个高速增长的时期，智能化改造在全力布局。

（十一）去年混凝土机械，起重机械二季度国 5 转国 6 导致高基数，今年有没有可能转正，或者下滑大概在什么区间？

答：去年混凝土机械国 5 转国 6 提前消耗了些市场，今年降低幅比较大，主要寄希望基建与出口来弥补房地产的缺口，今年行业转正是非常有难度的。我们计划通过提高市占率和出口来对冲国内市场下滑。

去年起重机国 5 转国 6 也提前消耗了些市场，行业面临下行。今年机会点仍然还有，基建项目启动，风电对大吨位的拉动，在 2-3 季度有望拉上来，包括核能建设需求。相对混凝土机械，行业降幅要收窄一点。总体国内拉到去年的高度压力较大。

(十二) 2022 原材料如果比较高, 公司对全年的毛利率有何展望? 未来影响盈利能力大小的影响因素排序是什么? 待并入的产品的毛利率怎样?

答: 今年毛利率我们预计还是要提升的, 我们从以下几个方面控制毛利率。一是规模化生产降本, 二是设计统型等降本, 三是梳理供应商的关系等。

以挖机为例排序: 提高材料利用率; 采购、设计降本; 智慧工厂提高效率; 减少资金成本等。

待并入产品中, 挖机毛利率超过 28%, 混凝土机械较低, 塔机 20%左右, 总体上混凝土机械会稀释些。但海外市场会带来提升空间。未来进入到上市公司的产品, 既有收入的增长, 盈利能力提高也可期。

三、文字互动问答环节

(一) 这次国内疫情对公司 2022 年业绩有何影响?

答: 您好, 目前对上半年有一定影响, 但公司预计基建投资、重大项目只会延后不会减少, 还会增加。预计 2022 年将呈现前低后高的态势。

(二) 徐工信息预计何时创业板上市?

答: 您好, 感谢关注, 如有最新进展, 公司将及时披露, 请您关注公司公告。

(三) 徐工集团预计何时整体上市?

答: 您好, 目前正在按照计划有序推进中, 我们希望今年上半年能有结果。

(四) 今年销售情况怎么样

答: 您好, 预计 2022 年收入 845 亿元, 增长 0.2%。

(五) 1.公司怎么看今年国内工程机械市场需求, 挖机、起重机等产品何时拐点向上? 2.公司怎么看目前海外需求, 去年出口增长 111%, 今年明年增速如何判断? 3.公司怎么看工程机械电动化趋势, 今年电动汽车起重机、电动挖掘机、电动装载机销售占比如何?

答: 您好, 1.2022 年市场挑战与机遇并存, 目前疫情防控严、稳增长压力大, 但是目前稳增长决心大, 预计基建投资、重大项目只会延后不会减少, 甚至会增长。预计今年将呈现前低后高态势。2.预计 2022 年海外市场成为重要增长点, 十四五期间海外市场销量有望保持增长趋势。3. 2021 年新能源产品销售收入约 16 亿元。

(六) 关于重组二次问询为何迟迟不做回复, 是否会延期回复?

答: 您好, 不会延期。

(七) 如果吸收合并年中之前完成, 会采取年中分红的方式弥补 2021 年未分红的情况么?

答: 您好, 目前, 徐工机械正在进行重大资产重组, 为保持股权结构的稳定性, 加快重组进程, 更好地维护全体股东长远利益, 2021 年度, 公司拟不进行利润分配。待重组完成后, 公司将择机提出利润分配预案, 待股东大会审议通过后尽快实施。

(八) 一季度每股现金流对比 2021 年度大幅下降, 原因是什么?

答: 您好, 主要受疫情影响, 公司回款有一定滞后性, 同时为了支持供应商, 打造同盟军, 公司加大了付款力度。

(九) 请问, 徐工有限注入徐工机械后, 公司发展战略会做怎样的调整?

	<p>目前徐工机械的市值不高，尚不能与自身行业地位匹配，未来提升市值是否也是公司战略目标之一？</p> <p>答：您好，公司将继续坚持工程机械主业，不会改变发展战略。公司高度重视市值管理，已经列入了公司十四五规划，致力于提升公司价值。</p> <p>（十）价值投资徐工有问题吗</p> <p>答：您好，没问题，感谢您的关注！</p> <p>（十一）徐工针对海外市场的风险有哪些应对准备？</p> <p>答：您好，海外市场风险主要有汇率风险，公司将主要从两个方面对汇率风险进行控制，一是加大外汇市场套期保值工具的研究与应用，锁定汇率变动的风险敞口；二是对于可以用人民币进行结算交易的地区，在签订合同时约定以人民币计价，以此来规避汇率波动风险。</p> <p>（十二）资产注入批文估计什么时候能拿到？</p> <p>答：您好，我们希望今年上半年能有结果。</p> <p>（十三）一季度费用控制为什么能做的这么好？</p> <p>答：您好，主要是一季度汇兑收益增加。</p> <p>（十四）徐工美国工厂的进展？</p> <p>答：您好，美国公司已经完成设立，并完成前期调研，目前已进入前期土建招标等程序。</p> <p>（十五）请问证监会二次问询公司答复了吗？</p> <p>答：您好，公司已完成中国证监会二轮反馈回复，敬请关注公司公告。</p> <p>（十六）请问公司随车吊业务属于集团还是上市公司？</p> <p>答：您好，随车吊是上市公司产品。</p> <p>（十七）您好，请问这段会议会有回放吗？</p> <p>答：您好，本次业绩说明会没有回放，谢谢！</p>
附件清单	
日期	2022年5月10日