

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

中联重科投资者关系活动记录表

编号：2022-04

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（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	摩根士丹利、摩根大通、花旗环球、汇丰、汇添富、大和资本、瑞银证券、中银国际、海通证券、美银、银建国际、中泰证券、浦银安盛基金、招商证券、招银国际、华泰证券、瑞士信贷、Green Court Capital、Hel Ved Capital Management Limited、Jefferies等
时间	2022年8月31日
地点	长沙
形式	网络+电话会议
上市公司接待人员姓名	公司副总裁杜毅刚女士、副总裁王永祥先生、董事会秘书杨笃志先生。
交流内容及具体问答记录	一、公司上半年财务情况介绍 2022年上半年，公司实现营业收入212.99亿元，同比下降49.82%；毛利率20.78%，同比下

降 4.23 个百分点；归属于母公司净利润 17.16 亿元，同比下降 64.62%。今年上半年相较于去年下半年，营业收入降低，但毛利率、利润率和利润均有改善与提升，（净）利润率环比提升 2.71%，（净）利润额环比增加 2.91 亿。公司通过底线思维、极致思维，在严控风险的前提下，保持健康持续发展的定力。

1、营业收入情况

受基建和房地产等领域项目开工下降，以及疫情反复影响，上半年工程机械行业境内销售收入同比降幅较大。上半年公司境内销售收入 174.12 亿，同比下降 56.12%。

上半年海外市场对中国工程机械需求则不断增加，工程机械行业出口销售持续保持高增长。上半年公司境外收入 38.87 亿元，同比增长 40.45%。同时，上半年公司潜力业务取得实质性突破，多元化业务布局初显成效。

2、毛利率情况

2022 年上半年，公司毛利率 20.78%，今年上半年毛利率与去年下半年基本持平，随着公司技术降本与商务降本持续推进，及在销售端的体现，二季度毛利率进一步回升，超过去年下半年及今年 1 季度，6 月、7 月毛利率逐步上行。

下半年，公司在提升毛利率方面的主要策略：

一是找平衡：继续坚持做好规模、利润的平衡，有效控制低毛利产品销售，不盲目追求业务单一规模发展。

二是寻突破：新兴板块找突破，高空作业、挖掘机械等毛利率上稳步提升。海外市场找突破，扩大海外市场收入规模，提升海外产品毛利率。

三是做极致：持续开展极致降本，通过推进供方整合进行商务降本、新材料新工艺新技术的应用和替换进行技术降本、以及进口零部件国产化等方式降低产品成本。

四是转自制：进一步提升油缸、液压阀、工程桥、减速机等核心零部件自制率，液压阀智能工厂已建成投产，中高端液压油缸、工程车桥等零部件智能制造工厂产线建设正快速推进。

3、期间费用情况

2022年上半年，公司发生期间费用27.71亿元，同比减少21.32亿，期间费用率13.01%，同比上升1.46%。其中：

销售费用11.56亿元，同比减少9.03亿元。主要是国内销售降幅较大，与销售收入紧密关联的费用，如运输费、保险费、市场推广费等减少；同时得益于公司端对端销售模式的进一步推广，销售渠道费用减少；公司持续推进服务数字化、智能化升级，服务效率提升，客户满意度持续提

升，服务质量持续改善，三包费用等减少。

管理费用 7.10 亿元，同比减少 1.37 亿元，主要是通过数字转型带来管理效率提升。上半年公司加强人才队伍建设与激励，聚集重点人才引进，优化员工素质结构，多措并举激活关键人才队伍。同时公司借助互联网思维和新技术赋能，持续推进企业数字化转型，向数据运营的智慧中联迈进，持续围绕企业核心业务场景，业务管理全面移动化，提升公司管理效益。

公司研发费用 11.22 亿元，同比减少 8.83 亿元，主要是研发项下材料消耗减少，研发人才引进和相关薪酬增加。公司始终坚持“技术是根，产品是本”的理念，实施产品数字化、智能化、绿色化融合创新，打造行业领先技术和高端产品，加速推进新能源技术及产品开发，支撑公司新数字、新材料、新能源三大业务板块快速发展。2022 年上半年，完成专利申请近 600 件，同比增长 27%，其中发明专利占比超 40%，“数字化、智能化、绿色化”三化专利布局占 67%。

财务费用-2.16 亿，同比减少 2.09 亿。主要是公司融资成本进一步降低，低于资金收益率。同时，公司加强对于海外业务内部结算币种、客户结算币种的管理，加强汇率波动大的币种的专项监控与管理，获得汇兑收益。

4、经营性现金流情况

2022 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 18.57 亿，净现比达到了 105.61%，实现了利润的现金回收，表明了公司现金回笼的高效性，并将促进公司经营模式的良性循环。

5、资本结构、资产质量及周转效率情况

2022 年 6 月末，公司资产负债率 56.52%，保持资本结构的稳定。

2022 年上半年，公司应收账款 296.87 亿元，同比增长 11.3%，客户回款覆盖率与上年客户回款覆盖率基本持平。

2022 年上半年，公司存货余额同比增加 5.0%。公司年初为 3 月份市场旺季的到来提前增加了产成品的备货，以备市场随时启动；此外，受海运物流时间较长影响，为及时满足海外业务本地化销售交付，公司加大畅销机型产品的海外备货。

2022 年上半年，公司在“用互联网思维做企业、用极致思维做产品”的理念指导下，坚持“积极的经营策略、稳健的财务计划”的经营方针，紧紧围绕高质量发展目标，加速数字化、智能化、绿色化转型升级，加快新兴板块布局，深化拓展海外市场，发展韧性与内生动能持续增强，实现优于行业的经营质量。

下半年，公司将积极应对市场竞争，加速工程机械、农业机械+智慧农业、中联新材三大板块发展，平滑业绩波动性影响。推进海外生产基地与“航空港”建设升级，形成海外端对端、数字化管理体系，促进海外业务增长。推进共性物资集采整合与关键物资战略采购，优化供应链生态，实现材料降本。加强智慧产业城建设与产线拉通、试生产，提升产出效率，保持盈利能力。加强风险管理，提高应收款信用管理、存货周转等资产运营效率，持续降低经营风险。

二、上半年经营业绩介绍及下半年展望

公司在坚持高质量经营战略、严控业务风险的前提下，加快新兴板块发展与布局，深化拓展海外市场，发展韧性与内生动能持续增强，实现优于行业的经营质量。

1、工程机械板块

①混凝土机械长臂架泵车、车载泵、搅拌站市场份额仍稳居行业第一，搅拌车市场份额提升至行业第二。

②工程起重机械市场份额保持行业领先，全地面起重机销量位居行业第一，全球最大吨位全地面起重机 2400 吨实现批量交付。

③建筑起重机械销售规模稳居全球第一，加速产品迭代升级，推出 R 代塔机新品 11 款，升级推出 LW2460-200 风电塔机，再次刷新世界纪录。

④土方机械长沙挖掘机械智能制造示范工厂

实现全线投产，中大吨位挖掘机产品可靠性、智能技术实现全面升级，市场份额持续提升，经营质量持续向好。上半年国内大挖销量提升至行业第五，6月当月销量攀升至行业第三。

⑤高空作业机械上半年国内市场份额提升至行业第一，市场表现和客户口碑持续提升。常规机型产品加快升级换代，全新品类产品加速开发，车载式高空作业平台、蜘蛛作业车实现小批量产，伸缩臂叉装车、高空作业机器人等新产品研制下线。海外销售加速全球布局，产品已覆盖多个国家和地区。

⑥矿山机械上半年矿用自卸车实现批量交付，矿用自卸车销售额破亿元。

2、农机板块

农业机械贯彻“深蹲夯基、转型提质”的方针，聚焦新产品开发，大马力高端拖拉机、水田拖拉机、履带式收割机、智能抛秧机等多个新品完成作业实验，适应性全面升级，智能化程度更高。

上半年公司智慧农业定位进行战略升级，湖南环洞庭区域的智慧农业数字化技术服务推广，已与益阳市与常德市分别签订全域战略合作协议，此外与多地意向项目正在洽谈。

3、中联新材板块

干混砂浆新材料业务工厂建设快速推进落地，吉安工业园一期项目已开园投产，湘阴标杆工厂已开工建设。持续加大研发投入，共完成多个配方的验证，已完成多个工程项目接洽，获得重点工程客户认可。

4、海外业务

公司持续推进国际化、本土化发展战略，形成端对端、数字化、本地化的海外业务体系，海外市场经营业绩创新高，上半年公司出口收入同比增长超过 40.45%。印尼、阿联酋、沙特、越南等重点国家本地化发展战略成效显著，销售业绩同比增长超过 100%。

关于 2022 年下半年行业展望：

1、国内市场

2022 年上半年国内市场受到宏观经济下行压力加大及疫情影响，下游开工需求相对低迷，行业规模下降明显，混凝土、起重机国内规模行业降幅超过 60%，挖机降幅也超过 50%，主类产品开工小时低于去年同期水平。

在稳增长背景下，地方政府加速推进专项债加大开工，项目开工需求有望释放，带动设备需求回暖，预计 2022 年下半年行业降幅有望收窄，下半年主要产品的行业规模环比上半年基本持平。

2、海外市场

2022 年下半年，随着国外疫情控制，国外复工率提高，世界经济逐步回暖，工程机械出口依然会有较大的增幅。

关于 2022 年下半年公司经营思路：

1、公司积极主动应对市场调整，在“要效益、要规模、要质量、要可持续”的总方针下，坚持做好“产品、质量、成本、服务”四个极致，努力以自身的确定性对抗外部环境的不确定性，用动

态的思维做好 2022 年下半年各项经营工作。

2、严控风险，控制风险始终为公司经营的首要保障，公司配备有一支专业风控队伍；依据工业互联网平台设备终端数据，提前测算、评估客户经营能力；终端回款监控到每个客户、订单与设备，严格执行三锁六诉政策，牢牢把握风险控制。

3、全力发展海外业务。一是全面推广“航空港+地面部队”模式，以本地化团队深耕市场，加快推进本地化业务拓展；二是采取“一国一策”、“一区一策”的差异化市场策略持续深耕境外重点市场，抓住公司产品在海外市场广阔的增长空间。

4、扎实推进降本工作，通过提升关键自制件的自制率、供方整合、新材料新工艺新技术的应用和替换、进口零部件国产化替代等方式开展降本增效，提升产品市场竞争力。

5、持续推进数字化转型，用互联网思维加速推进业财一体化、市场端对端、管理平台等系统建设，持续对外提升客户体验，对内提升运营效率。

三、投资者提问环节

1、今年 12 月份到期的美元债，公司现在有什么样的计划？

答：目前公司在手资金充足，资本结构良好，没有去境外发行美元债的计划。谢谢。

2、怎么看目前整体电动化的一个进展趋势？

答：公司非常重视在新能源领域的开拓和发展，公司全面启动了多项覆盖新能源的关键核心部

	<p>件、系统和整机研发的专项项目。目前，各个项目的工作正在稳步进行。得益于排放法规、环保政策、施工环境低排要求等，工程机械纯电动工程机械在城市施工、封闭空间施工等特定场景下有较大的产品需求，小型工程机械电动化发展的早，市场需求增长较快；其他大型的设备，目前正处于测试迭代和产品导入期。</p> <p>尽管电动化在工程机械领域已经全面展开，但较之于乘用车，仍属于发展初期，市场则处于培育期。此外，工程机械有着专有的作业功能属性，汽车行业新能源化的技术无法完全复制应用。因此，现阶段仍存在着部分零部件成本高、专用零配件产业链不成熟、配套基础设施不完善等问题，且部分基础技术尚待突破。</p> <p>3、目前公司的付款方式、结构以及现金流影响。 答：行业销售还是以信用销售为主，公司付款方式有全款、按揭、分期销售和融资租赁销售。</p> <p>虽然行业销售规模降幅较大，但公司二季度的现金流较好，主要是因为公司重视客户资信和存量的回款，保障了现金流和盈利能力。</p> <p>4、现在各个工厂有没有受到限电的影响？ 答：公司主要工厂所在地区本身电力紧张程度不高，公司的生产经营，基本没有受影响。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重</p>	<p>否</p>

大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 (如有,可作为附件)	否