

证券代码：000528

证券简称：柳工

柳工投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<p>【请在您选择的的方式的“()”中打“√”，下同】</p> <p>() 特定对象调研 () 分析师会议</p> <p>() 媒体采访 (√) 业绩说明会</p> <p>() 新闻发布会 () 路演活动</p> <p>() 现场参观</p> <p>() 其他（请文字说明其他活动内容）</p>
参与单位名称及人员姓名	中信证券、国泰君安证券、华泰证券、中信建投证券、中金公司、广发证券、安信证券、长江证券、天风证券、山西证券、易方达基金、银华基金、中信诚保基金、泓德基金等 191 位券商分析师及投资者
时间	2023 年 5 月 4 日
地点	柳工总部大楼 6E 会议室 进门财经平台
上市公司接待人员姓名	董事长兼 CEO 曾光安先生、高级副总裁文武先生、高级副总裁罗国兵先生、财务负责人黄铁柱先生、董事会秘书黄华琳先生及相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流会内容：</p> <p>一、董事长介绍公司近期情况：</p> <p>柳工在过去一年，根据国内国际市场的变化，结合公司内部一系列混改变革，整体经营业绩优于行业，也得到了广大投资者的认可。</p> <p>二、投资者提问环节 Q&A</p> <p>1. 请介绍一下公司最近几年的混改变革情况。</p> <p>2020 年 3 月，柳工开启混改变革。2021 年，柳工有限成为混改平台。去年 3 月份，柳工吸收合并柳工有限，实现整体上市。去年，第一，我们从战略上思考工程机械行业的周期性，在公司内部实施组织调整，增加了农业机械、工业车辆、欧维姆，以及高空起重机等非周期性业务。第二，进一步推进柳工全系列产品在海外市场的开拓，加强国内国际市场的协同发展。第三，推动柳工的整机以及关键零部件、新技术的发展，提升核心竞争力。第四，开源节流。</p>

一方面拓展新市场、新客户，另一方面在战略变革上进一步延伸，通过十二项变革，改善公司经营绩效。

2. 请总结过去 20 年柳工国际化的得与失。未来，柳工将如何看待、推进国际化战略？

2002 年，柳工正式开启国际化征程，目前已进入深度国际化阶段。柳工的土方机械、矿山机械、农业机械等 17 大类 30 多种整机产品线，为国际化战略进一步发展奠定了深厚基础。公司目前在中国、英国、美国、波兰、印度设有 5 个研发中心，在印度、波兰、巴西和阿根廷有 4 个海外制造基地，以及 30 多家海外子公司，客户覆盖 173 个国家和地区。在全球，公司与 316 家经销商合作，强大的海外渠道和全球运营体系基本形成。近几年，公司海外业务收入连续大幅度提升，实现了可持续的高质量增长。

与同业相比，柳工海外销售盈利能力和毛利率长期处于行业前列。后面我们会进一步加大海外投入，拓展产品线，加大区域渠道开发，加大新产品和关键行业客户的开发等，进一步提升价值链利润，给股东、公司创造更好的效益。

未来，作为柳工“三全”战略之首的全面国际化，以及柳工海外业务高质量发展的战略主题，我们会继续加大在海外核心市场的战略投入，通过海外渠道和客户双轮驱动，共同发力，以柳工的产品组合和全面解决方案，不断巩固和提升新兴市场的优势，并在成熟市场进一步突破，打造可长期合作的海外多层次渠道。在重点客户群进一步扩大影响力。同时，现在全球经济不稳定因素在上升，我们在做好市场开拓的同时将更加关注海外业务健康发展，不断完善风险预警和防范机制，预防系统风险。

3. 在产品线上，柳工目前的布局有哪些？

在产品线上，柳工目前分为几大板块：第一个是土石方机械板块，这是柳工竞争力最强的板块。第二个是矿山机械板块，是目前重点发展的一项业务。第三个是起重机械板块，主要服务于建筑、房地产以及城市建设等行业。第四个是工业车辆板块，主要服务于物流等行业。第五个是农业机械板块，主要做大中型拖拉机产品和其他农业机械产品。第六个是零部件板块，包括发动机、变速箱、液压件等。

4. 今年下半年，国内市场的需求将如何发展？公司有什么展望？

今年一季度，国内市场出现超预期下滑，下滑幅度大概在 40%左右，主要是几个原因：第一是国内工程机械行业处在周期调整阶段；第二是国三切换国四，吸引了部分提前购买的需求；第三是客观因素导致的消费需求滞后。

2023 年，中国 GDP 增速目标为 5%，消费复苏将是主要动力，基建投资会保持较高增速，房地产投资将开始恢复，专项债投放加快，融资环境更加友好，工程项目资金紧张局面有望改善，都利好工程机械行业，有望缓冲行业周期的调整压力。我们整体预测，叠加电动化升级带来的利好，工程机械行业的拐点在 2024 年左右。

5. 基于战略布局视角，公司在国内外收入占比、产品类别收入占比方面有什么发展战略？未来三到五年，有什么展望？

未来 3-5 年，柳工的第一个布局和目标就是海外业务，占比要达到 50%。在产品线方面，首要还是创新。在土方机械、矿山机械领域，通过产品技术的提升、电动化和混合动力升级，公司将向大型化、高端化发展，未来完全有可能超越海外同业。农业机械板块未来有很大的发展潜力，公司有能力强快速推进大马力拖拉机的销售，满足全球的市场需求。在起重机械领域，公司收购江汉建机，大幅提升了其产品竞争力。公司拥有先进的技术和规范的管理机制，未来将继续推进起重机械业务快速发展。在工业车辆方面，公司将继续保持差异化的竞争优势。展望未来，柳工将从工程机械企业向装备制造企业迈进，辅以新能源、数字化、智能化技术，公司将会成为全球领先的装备制造企业。

6. 公司海外业务在 Q2、Q3 的可持续性，区域输出的主要增量在哪？为什么有这个增量？

一季度，柳工海外销售收入增长超过 70%，这得益于 20 年来公司坚持国际化战略，坚持渠道建设和运营管理体系建设。整体来看，今年国际市场有望继续保持增长态势。在区域结构上，发展中国家、欧美发达市场的需求将继续保持稳定增长。因此，公司在二季度、三季度的增长是可期的。

7. 公司在现金流、资产负债率上有没有提效计划？

今年，柳工将持续以三大财务报表改善为项目，提升盈利能力，改善现金流。在营运能力上，将狠抓金融资产风险，层层压实资产质量改善的目标。在贷款方面，将做好产销协同，每月对存货进行风险识别，做到早发现早处置。在付款管理方面，公司从去年开始，不断规范付款规则，并对预付款进行合格检查。另外，公司还在逐步推广供应链金融，以提升资金运营效率。在盈利能力上，公司主要是通过产品定价、价值链降本和费率控制来完成相关举措。

8. 请拆分一下公司一季度出口中，各主要产品的贡献情况。

从产品线来看，挖掘机取得了超高速发展，挖掘机销售额超越装载机成为公司第一大海外产品线。装载机出口占比持续超过 24%，行业领先。公司其他产品也在逐步推向市场，为海外业务可持续发展拓宽了空间。

从区域来看，亚太区目前是主要出口地区。同时，公司在俄语区、欧洲区、拉美区、北美区的占有率、业务增量都在不断提升。可喜的是，欧美地区去年的海外收入占比已经达到 26%，为公司未来拓展欧美市场奠定了非常好的基础。

9. 公司在 2-3 年期，以及中长期的净利率目标。

2023Q1，公司毛利率、净利率等关键业绩指标同比都实现了较好的增长，并优于行业平均水平。下一阶段，公司将在产品定价优化、价值链项目推进等方面进一步提升公司盈利水平。

10. 公司的研发费用在同行业公司中相对较少，目前的研发费用是否能支撑公司电动化产品以及较多品类的产品开发？

公司研发费用率保持在 3%左右，我们认为研发费用率不是越高越好，柳工在研发投入上更注重高效率。就行业中当前工艺研发体系而言，柳工处在前列。柳工是一个由母公司通过同心圆战略发展起来的企业，拥有先进的全球研发中心，该研发中心主要负责核心技术的升级，同时负责全公司产品线的研发技术的应用创新工作。对于新技术的落地、应用和推广起到了很好的协调、统筹作用。全球研发中心核心技术负责人来自世界排名前三的工程机械厂商，拥

有 15 年的研发经验，并带领公司研发团队制定了世界领先的研发体系。未来公司将持续加大针对前瞻性技术、欧美市场产品技术的投资，以确保柳工产品的核心竞争力。

11. 公司现在的电动产品收入体量是多少，未来三年的收入体量的规划是如何的？

根据我们掌握的数据，柳工在工程机械行业中的电动化率渗透大概在 3%，大概体量为 10 亿。24 年公司在电动化率的基本目标是翻倍。

12. 2023 年的公司业绩目标是 304 亿元，柳工将如何实现这一目标？

柳工 304 亿的目标是基于公司对国内市场和海外市场的预判和理解。今年国内市场大幅下滑超出我们的预期，公司已经针对该情况做了业务上的调整 and 部署，23 年公司将持续加大海外市场的拓展。第一，就一季度海外数据来看，欧美市场仍然呈高速增长的态势，相较于欧美市场，发展中国家差异化明显，其中一些市场已经出现了 20% 的下滑，所以海外业务不仅要加大产品竞争力，加强研发实力，更要在开发区域的选择上做足功课。欧美市场的开拓除了高质量、先进的产品的支持，还需要加快业务渠道的覆盖，力求覆盖率超过过去 5 年。第二，发展中国家市场增速差异化严重，但我们仍然看到一些巨大的机会，例如俄罗斯政治冲突带来的机会。第三，海外销量来看，柳工有些产品在海外已经获得客户认可，进入高速增长期。

机械企业在国内市场中竞争非常充分，但柳工有自己独特的技术，在工业产品这一块有突出优势。第一，柳工目前已经形成了土石方设备为核心的产品集群，这一优势在公司开发大型客户以及国家级客户时起到了决定性作用。公司产品线丰富，整体业务较为稳定，风险相对较小。第二，公司农业机械产品线增长很快，盈利能力突出，目前已经大批量投放到了国内市场，小批量投放至国外市场。第三，国内渠道的开发和维护是企业的核心竞争力，未来国内市场的渠道开发将是公司重点工作。

综上，公司已经完成混改，实现了一系列内部变革。未来市场渠道的开辟、产品技术创新等举措，都将使柳工的经营业绩持续改善，为股东创造可持续的价值回报。

	<p>13. 2022 年战投股东进入董事会，对混改变革产生了什么具体的影响？以及战投股东解禁后是否会减持？公司对此有什么应对的措施吗？</p> <p>战略股东进入柳工后，公司董事会、监事会席位都发生了改变。董事会对公司经理层在市场化程度方面、执行力方面都产生了重要变化，提升了对市场的反应速度。从战略执行力再到公司 2022 年年报以及 2023 年一季报的财务结果上已有所体现。另外一个方面是公司跟战略股东是长期合作的关系。我们加强了跟战略股东的日常沟通。在限售股解禁前，公司已经和各个战略股东做了深度沟通，战投股东充分认可公司 2022 全年及今年一季度的经营情况，战略股东对公司的持股短期内不会有大幅度减持行为。部分战投因为其内部机制的原因，在入股之前就明确了达到退出条件后可能会有强制的小幅度减持，但是大多数战投股东都将长期持有。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 5 日</p>