

证券代码：000528

证券简称：柳 工

债券代码：127084

债券简称：柳工转2

柳工投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<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>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>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、国金证券、财通证券、浙商证券、淳厚基金、光大资产、红土创新基金等 185 位券商分析师及投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 9 月 5 日</p>
<p>地点</p>	<p>柳工总部大楼 6E 会议室 进门财经平台</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长兼 CEO 曾光安先生、董事兼高级副总裁文武先生、财务负责人刘学斌先生、董事会秘书黄华琳先生、国际业务高级总监李东春先生及相关部门负责人</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>交流会内容：</p> <p>投资者提问环节 Q&A</p> <p>1. 近期，多家战投股东持续减持公司股份，公司如何看待？战投股东后续是否会继续减持？公司对此有什么应对的措施吗？</p> <p>战投股东减持主要受资金需求和基金存续期等综合因素影响。公司在战投股东投后管理过程中，定期与战投股东进行沟通，持续汇报公司定期报告经营业绩，战投股东对公司整体上市后一系列变革和核心竞争力的提升，以及业绩的不断增长非常认可，并对公司未来发展前景很有信心。</p> <p>2. 公司如何看待 2023 年下半年国内工程机械行业的发展情况？公司领导此前预计 2024 年国内市场会迎来拐点，现在是否还延续这样的判断？</p> <p>我们维持这个判断。尽管目前行业仍处于低谷期，但政策面上已经迎来了很多积极的信号，7 月 24 日中央政治局定调加大了对地产、投资、股市债市的支持力度。主要城市全面落实了“认房不认贷”、降低购房首付和存量房贷利率等政策，超大、特大城市亦积极推进城中村改造，国务院也提交了地方政府化债方案。考虑到宏观经济政策的效果显现存在滞后性，预计 2023Q3 工程机</p>

械需求仍将处于低位，Q4 可能会产生托底效应，2024 年工程机械有望迎来行业拐点。

3. 如何看待 2023Q3 工程机械行业出口情况以及后续发展趋势？以中长期视角来看，公司在非周期性业务，如：叉车、农业机械、预应力机械等，能做到多大的规模？

今年二季度，工程机械出口环比确实有一些放缓，但 7、8 月份公司依然保持了高速增长，8 月份同比增长 60% 以上，毛利水平略高于上半年。今年下半年，我们认为海外工程机械市场整体将呈放缓趋势，但公司在欧洲、北美、非洲、中东等市场仍将保持韧性，有望延续增长态势，国际业务全年营收规模突破 100 亿的目标是不变的。

基于中国工程机械的强周期属性和房地产下行趋势，公司全力打造新增长极，积极推动非周期性业务增长来平衡工程机械周期性业务。叉车方面，近两年业务增速较快，毛利率提升显著，电动化产品不断推向市场，未来将持续增长；农业机械方面，公司将继续借助工程机械的核心技术优势向农机高端化和现代化发展，目前相关产品研发投产较为顺利，甘蔗收割机在东南亚、南美、澳大利亚已经取得了不错的业绩；建筑机械方面，市场、客户、盈利水平都较为稳定，公司将聚焦大型国家工程，加大海外业务的占比；矿山机械方面，公司是国内唯一一家既有完整的土石方机械产品线，又有齐全的矿山机械产品的工程机械公司。近几年，公司不断加码大型挖掘机、装载机械、矿卡等产品的研发投入，目前已能向海外输出全套的矿山机械施工解决方案。

4. 公司上半年毛利率提升的原因？

第一，主要来源于海外收入的增长；第二，产品价格上涨；第三，人民币汇率贬值有一定的贡献，但毛利提高更多来源于成本控制和产品结构调整。2023 年下半年和明年，随着公司产品持续保持竞争力，以及原材料成本降低和产品结构优化，公司毛利率将继续改善。

5. 请拆分柳工海外业务在各个地区的市占率，未来期望达到的目标。

上半年，俄罗斯、印尼、亚太市场的营收规模均已超过 10 亿元，拉美市场也已经达到亿级规模。从同比增速来看，俄语区增长超过 200%，欧美增长约 50%，新兴市场增长 30%-50%。

分产品来看，公司装载机在海外新兴市场市占率超过 22%，印度、东南亚、俄罗斯等地区市占率超过 30%。挖掘机在海外的总体市占率在 1% 左右，平地机、压路机、推土机市占率在 5%-8% 之间。

今年全年，公司海外业务营收目标是 100 亿元，未来几年的增速目标是优

于行业 20 个百分点以上，复合增长率的目标是达到 30%。2027 年，海外业务占总营收比重的目标是达到 50%，收入规模的目标是达到 200-300 亿元，总收入规模目标是 500 亿元（董事会 2021 年披露的“十四五”战略目标）。

6. 2022 年、2023H1，公司分别拓展了多少家经销商？哪些地区将是公司渠道建设的重点？

去年、今年上半年，公司渠道建设的主要方向是新兴市场，在俄语区、东南亚、亚太地区的渠道渗透率提升较快，欧美地区也开发了新的渠道。公司始终坚持与经销商共同成长，过去几年，我们在泰国、澳大利亚、科特迪瓦相继成立子公司，与当地经销商深度合作，全面提升服务质量。

下一阶段，欧美将是公司渠道建设的重点地区，我们将在部分核心国家，如法国、德国、意大利成立子公司，和经销商一起成长。同时，公司将在非洲、中东地区推行渠道变革，弥补新兴市场的短板。

7. 上半年，公司国内业务毛利率提升幅度弱于同业，国际业务毛利率提升幅度与同业接近，这是为什么？

国际业务毛利率提升的主要原因是产品结构改善。上半年，国际销量同比增长 30%，但营收同比增长了 58%。国内业务毛利率提升不明显是因为：（1）产品价格虽然有所提升，但上半年处于去库存阶段，降成本的效果将在下半年显现；（2）小产品线尚未形成规模效应。下一阶段，公司将深化混改变革，认真执行“三全”战略，核心竞争力将会大幅提升，营收规模和毛利率有望持续改善。

8. 人民币国际化对柳工国际业务的影响。

人民币国际化解决了国际市场产品价格波动的问题，使公司和代理商的盈利预期相对稳定可控。随着金砖成员国的扩容，人民币国际化速度有望进一步提升，将大幅提升中国企业在国际贸易中的便利性，有利于控制风险，对公司的国际业务是一个利好。

9. 公司如何提升国内业务毛利率？

在产品终端方面，公司会深度分析各产品线特点，持续优化国内产品结构。在价值链方面，公司将不断加大产品线设计、产品研发及渠道建立等方面的投入，从采购、制造、物流等各个环节，实现降本增效。在销售终端方面，公司将根据市场需求具体情况，对国内销售区域进行战略性调整，对毛利较高的区域实行一定程度的政策倾斜。

10. 柳工在计提资产减值准备方面相较于行业其他公司更为严格吗？

工程机械行业仍处于下行周期，同行业各公司在计提资产减值准备政策上差异较大。柳工一贯秉持稳健审慎的财务原则，在金融资产减值和存货减值方面，保持着行业最严格的要求。公司从去年开始实施风险防控措施，今年设备的逾期水平不到行业一半，存货周转率亦高于同行业其他公司。基于当前现状和行业未来发展趋势的判断，公司将继续采取严格的减值政策，确保财务信息的准确性和真实性。

11. 公司上半年出口分产品销售收入以及增速？

上半年，公司在海外市场上：装载机销售收入约为 16 个亿，同比增长约 30%；挖掘机销售收入约为 20 亿元，同比增长约 50%；其他土石方产品的销售收入规模在 3-4 个亿不等；矿山机械中的宽体车有 2 个亿的销售收入。非土石方机械销售收入的同比增速在 80%左右。

12. 请介绍东欧市场的发展潜力？

公司产品在东欧地区的契合度较高。我们在该区域的三个办事处的销售收入增长迅猛。未来，公司将积极拓展东欧市场。

13. 请公司展望俄罗斯市场明年的发展增速。

俄罗斯市场对中国工程机械的依赖度较高，今年有补库存需求，明年我们依然持乐观态度，但仍需观察终端需求情况，增速可能会维持在一个较为稳定的水平。

未来，我们将采取以下措施：（1）大力开拓俄罗斯市场，把欧美品牌商的原有渠道转换为柳工渠道；（2）将全系列产品线推向俄罗斯市场；（3）以谨慎原则，严格控制经营风险；（4）积极布局矿山设备和农业机械，强化产品研发，保持市场竞争力。

14. 公司国内、国际业务毛利率分化的原因。

近几年，受市场需求萎缩、价格战等因素影响，国内工程机械企业毛利率整体下滑。同时，公司部分产品如起重机械、混凝土机械、工业车辆由于没有产生规模效应导致毛利率较低，拉低了国内业务的毛利率。未来，改善国内业务毛利率将是公司盈利增长的关键。

国际业务毛利率早期在 20%左右。但过去 3-4 年，公司积极推动大型工程

机械设备组合营销，并通过渠道变革、关键客户开发、内部降成本等措施大幅提升国际业务毛利率。

15. 请公司领导介绍一下电动化产品的发展情况以及未来收入占比的趋势，公司当前的研发重点是那些？

公司布局电动化较早，已经成立专门团队研究电动化核心技术，同时正与外部企业及高校合作推动动力技术及电池技术等电动化方面的研发，目前公司电动装载机国内市占率已超过 50%。鉴于电动化产品独有的环保和成本优势，我们预计工程机械行业的电动化渗透率在未来将维持大幅增长。

16. 如何看待长周期下装载机与挖掘机的关系？挖掘机未来是否会替代装载机？

装载机过去十年已被挖掘机取代了很多工况场景，销量目前已处于比较稳定的状态，挖掘机继续大规模替代的可能性不大。同时，装载机下游一机多用以及功能多样化会成为一个发展趋势，应用场景的丰富会让装载机的市场份额处于较稳定的区间。

17. 请领导介绍一下欧美市场的需求情况。美国制造业回流对公司有什么影响？

从上半年数据来看，欧美市场需求正在快速增长，但存在终端销售量小于工厂发货量的情况。预计下半年，欧美市场需求增速将趋于平缓。

从生产成本、供应链及工程师综合素质等方面看，我们认为目前的中国工程机械企业相对美国制造业企业有强大的竞争优势，美国制造业回流受制于其高昂成本，不会影响公司既定的经营策略和发展规划。

18. 公司业绩指引是否仍为 304 亿元？如何实现？

国内挖掘机和装载机下降幅度超预期，整体收入目标要实现目前看有压力，但去年下半年至今公司加大了国际市场的开拓力度以弥补国内市场下滑，从目前整体的经营表现来看进展不错。同时国内的配件、服务等后市场，包括融资租赁等业务还有很大发展空间，能有效平衡周期性业务的波动。国内工程机械行业现在已经接近底部，国际市场的发展空间仍然广阔，因此公司对未来的发展非常有信心。

19. 叉车电动化发展最好，其他品种不及叉车的原因？

	<p>叉车电动化发展相对较好主要是由于应用场景不同造成的，叉车主流的应用场景是室内、仓库等较为平整的场地，离电源较近，因此叉车的电动化发展最早也最成熟；装载机大部分应用场景也在电源附近，不足之处在于其电池成本较高，客户初始采购资金负担较重，短期内普及速度会受影响，但从装载机的全生命周期来看，电动化的优势还是很明显的，未来其电动化的比例会逐步提升；挖掘机由于主要应用于野外作业，外接电源是个问题，同时履带式机械目前的充电技术仍有待完善。从国家环保政策和长期使用成本来看，工程机械电动化的趋势是很明确的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023年9月6日