

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>嘉实基金、广发基金、易方达基金、华商基金、南方基金、华夏基金、银华基金、中银资本、光大保德信、淡马锡、高盛、中国人寿资管、中银国际资管、中信证券、华泰证券、中信建投证券、中金公司、国泰君安证券、国投证券、招商证券、浙商证券、兴业证券、华创证券、申港证券等约 350 位投资机构、券商分析师、个人投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 4 月 2 日</p>
<p>地点</p>	<p>柳工总部大楼 5A 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、高级副总裁文武先生，高级副总裁罗国兵先生，董事会秘书黄华琳先生，财务总监车伟红女士，新能源公司总经理赵明先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>交流会内容：</p> <p>上半场：公司董事长兼 CEO 曾光安致辞：</p> <p>曾光安首先分享了 2023 年度公司经营业绩情况：国内市场收入 160 亿元，整体销量增速跑赢行业，土方机械产品销量增速跑赢行业 7 个百分点；国际市场营收 114.6 亿元，销量增速跑赢行业 20 个百分点；公司归母净利润 8.68 亿元，同比提升近 45%，ROE 提升超 1.5 个百分点，经营性现金流大幅改善。</p> <p>曾光安还介绍了公司混改变革以来取得的显著成效，包括：高水平的外部董事加入后，重大决策更为科学合理和市场化，经营管理水平持续提升；降本提质增效的各项变革措施效果突出，助力公司业绩得到大幅改善；同时，在广大投资者的支持下，2023 年先后实施了股票期权激励、可转换公司债券等资本运作项目，内生性发展动力及资本实力均得到增强。</p> <p>下半场：投资者提问互动环节</p> <p>1. 公司 2023 年大额度的计提减值是如何产生的？是否有 2024 年的计提</p>

规划？

2023 年国内工程机械进入调整期，叠加宏观经济、基建投资增速放缓、房地产持续低迷等影响，行业需求下降。国内信用风险高位运行。公司资产减值计提增加的依据是根据公司现行减值政策，按照谨慎性原则对未来预期信用损失风险进行评估计提。

根据公司高质量发展要求，2024 年将信用资产、存货资产作为重点资产管理，分别从制度建设、责任体系、信息化建设三个方面对资产的“前、中、后”进行全生命周期管理。持续提升资产管理水平，不断提高和优化资产质量。公司目前正积极控制信用风险，从制度流程的建立健全、强化底线红线管理及绩效牵引、考核追责等完善公司信用风险管理体系；执行过程中对前端信用政策的收紧、客户选择向高质量客户转化，到后端催收、诉讼管理处置力度都在强化，多措并举化解风险。随着后续信用风险的逐步化解和应收款项的回款解决，减值计提额会得到有效控制并大幅度改善。

2. 目前公司装载机、挖掘机的市场占有率如何？是通过什么方式提升的？

2023 年柳工装载机国内市占率连续 4 年提升，稳居行业第一；挖掘机市占率大幅度提升 3 个百分点，位居行业第三，土方机械整体跑赢行业。

公司提升市占率的主要措施包括：

①国四产品提早布局，产品力最好，及早占领客户心智和满意度，抢占市场制高点。在行业内竞品主要消化国三产品的时候，柳工则旗帜鲜明地主打国四产品。所以，我们的国四产品是行业内最成熟的，客户认可度最高，例如我们所用的发动机，在欧洲市场已经经过了十几年的验证。这样奠定了柳工持续发展的核心竞争力。

②近几年渠道生态打造和柳工持续的占有率提升增强了渠道的信心。另外，通过柳工全产品线的全面解决方案一体化营销，装载机好的生态已经延伸到整个土方机械，上下同欲、生态共建，这也是我们能够成功的关键一环。

③习主席视察柳工并指导我们要创新、高质量发展之后，柳工在电动化、智能化产品上快速发力，从智能制造、到智能产品再到智能服务，全面开花。如去年智慧无人化设备实现了 50 套的突破。柳工因此在行业产生了非常强的话语权和客户的认可度。

④公司混改后的一系列变革，大大地提升了公司的执行力，通过行业客户中心变革和全产品线营销，满足十几大类客户场景解决方案，还有高层领导带队引领行业客户拓展，大客户突破卓有成效。

3. 2023 年汇率对公司的影响如何？

2023 年，公司加强外汇风险管理体系建设，持续监督业务改善，聚焦重点区域，优化资产质量，系统动态严控敞口，保持外汇交易中管理，外汇风险管理得到有效提升，汇兑综合收益达到 3800 万元人民币。

总体来说汇率收益对公司影响不大，公司海外业绩提升主要是依靠产品区域结构的调整，高价产品占比提升以及市场有效拓展带来的盈利性增长。

4. 未来公司矿山机械的战略布局？

矿山机械是公司未来重要的战略性业务板块，公司目前的矿山产品包括宽体车、刚性车以及 300 马力以上的大型装载机、挖掘机、推土机等。公司 2023 年成立了矿山机械事业部，加大了该业务的投入力度，结合公司“全面解决方案”战略，年内实现了快速增长，尤其是在印尼、非洲等海外新兴市场规模取得大幅提升。未来公司将通过加大井下矿山产品开发力度，聚焦大客户拓展等措施实现矿山机械业务的整体战略目标。

5. 公司研发投入的规划如何？

公司 2023 年研发投入超 10 亿元，研发人员数量同比增加超 24%，2024 年研发投入将继续增长 20% 以上。重点的研发方向包括：一是传统的土石方优势业务、工业车辆及农机等弱周期板块、矿山机械等重点产品；二是大幅增加智能化、电动化、数字化、互联化、共享化等新技术的投入；三是全球招聘高素质研发人才，以确保公司在行业中的综合竞争力持续提升。

6. 公司农机业务的未来展望如何？

中国的农业机械市场空间巨大，柳工通过遍布全球的经销，服务及配件网络，全球供应链能力，工程机械成熟可靠技术在农机产品中的应用，持续提升农机业务市场竞争力。目前，在拖拉机产品上，公司基本完善了 90-350 马力包括动力换挡、静液压、混合动力等产品的研发、生产、试销，2024 年公司将打造全系列面向中高端市场的拖拉机产品线；公司甘蔗收获机目前是国内第一品牌，近年来随着国内市场需求下滑，公司加大了海外拓展力度，海外市场份额得到快速提升，盈利水平显著改善。

7. 如何看待电动产品的渗透率？电动产品的竞争力体现在哪些方面？

行业电智化产品渗透率从 2021 年 0.2%，2022 年 1.8%，2023 年增长至 6.6%，规模迅速增长；公司电装渗透率达到 10% 以上。目前公司电动产品已涵盖装载机、挖掘机、矿用卡车、高空作业平台等 11 条产品线，“族群化”发展特征明显，形成纯电、混动、拖线、换电、送电等多技术路线产品矩阵，为客户打造多样性的产品解决方案。

公司电动产品竞争力主要体现在以下几个方面：零排放、低噪音、节能、作业效率优化、产品质量可靠（电池终身免维护）、隧道作业等特殊应用场景等。

8. 公司中长期的分红规划？

公司 2023 年度的利润分配预案为 10 股派 2 元（含税）。自 2001 年以来，公司已实现连续 23 年现金分红，分红比例领先于行业，尤其在 2015 年左右行业巨幅下滑的情况下仍坚持分红，践行了公司持续回报股东的庄严承诺。结合国资委等上级监管部门近期提出的对上市公司市值管理的规范要求，公司预计将继续维持稳定的分红政策（分红比例不低于当年度可分配利润的 30%），在盈利提升且无大额投入的情况下，可结合实际情况提升分红比例，更好的回馈

	<p>广大投资者。</p> <p>9 . 公司如何规避海外信用风险？</p> <p>公司拥有完善的全球代理商体系，且是中国信用保险承保的 5A 级客户，海外资产风险管控有成熟的机制支撑，目前主要从三个方面控制海外市场信用风险：</p> <p>一是促销售的同时控制应收规模：在商务政策方面，针对大项目、大客户量体裁衣制定灵活的授信融资方案，同时推进出表应收保理和第三方融资合作，控制应收规模；</p> <p>二是控制应收风险：一国一策制定销售融资及风控策略，聚焦核心市场，针对不同区域的不同情况，进行差异化管理，重大逾期项目制跟进，责任到人；</p> <p>三是内部风控体系建设：统筹信用管理，对同一经销商或客户加强协同，按层级统一管理，同时加强核心国家信用销售全流程能力建设，并根据业务的发展情况不断完善。</p> <p>10 . 公司战投股东减持的情况？是否会继续减持？</p> <p>参与混改的战投股东减持有其自身资金使用规划等考虑，并非不看好公司未来发展潜力。公司一直以来均与战投股东保持着有效沟通交流，战投股东董事能积极履职，对公司治理、战略规划、产业发展等方面提出了很多建设性意见，也对公司为实现中长期战略规划而正在进行的一系列变革举措十分认可。对于股东持股变化情况，公司严格按照证券监管部门的相关规定履行信息披露义务。谢谢！</p> <p>11 . 公司与宁德时代的业务合作模式是什么？合作的好处是什么？</p> <p>公司与宁德时代的战略合作是基于全产品线、全价值链、全球范围的“三全合作”。双方通过行业技术，品牌知名度，产品口碑，全球渠道能力等方面的优势互补，打造适合工程机械的电池解决方案。未来双方会持续深度合作联合开发工程机械电池系统解决方案，建立国际和行业标准，全球范围内联合推广，拓展品牌影响力和完善服务能力。</p> <p>12 . 公司预应力业务的发展规划？</p> <p>公司预应力业务 2023 年毛利接近 25%，同比提升了 4.19 个百分点，主要得益于精细化管理促成本下降以及客户结构的优化，同时成立了海外子公司，借助柳工的全球化渠道积极拓展国际业务。未来，预应力业务的定位是保持高强度的研发投入，专注于服务国家重大项目，提升中高端业务占比，加快国际化步伐，实现“收入增长，利润增长，现金流改善”的核心目标。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 4 月 2 日

