

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

投资者关系活动类别	<p>【请在您选择的方式的“（ ）”中打“√”，下同】</p> <p>（ ） 特定对象调研 （ ） 分析师会议</p> <p>（ ） 媒体采访 （ <input checked="" type="checkbox"/> ） 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	嘉实基金、广发基金、华商基金、易方达基金、南方基金、华夏基金、汇添富基金、中银资本、富国基金、源峰基金、高毅资产、摩根士丹利、惠理基金、交银国际、中信证券、华泰证券、广发证券、中信建投证券、中金公司、长江证券、国泰君安证券、国投证券、招商证券、浙商证券、国盛证券等约 236 位投资机构、券商分析师、个人投资者
时间	2024 年 8 月 30 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	独立董事黄志敏先生，高级副总裁罗国兵，财务负责人刘学斌先生，董事会秘书黄华琳先生，国内业务高级总监宁健图先生，财务总监樊丽君女士，新能源公司总经理赵明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 上半年公司海外各区域营收和增速如何？未来海外业务如何展望？</p> <p>上半年海外市场收入增长接近 20%，成熟、新兴市场业务均实现增长，其中新兴市场增长超 25%，所有区域均实现盈利；非洲市场、南亚市场增速上半年领跑海外区域，收入占比分别扩大了 9.4 个百分点及 3.0 个百分点，整体业务区域结构向更均衡优化。</p> <p>十四五期间，公司在新兴市场、一带一路市场保持持续、高速增长，在成熟市场取得突破。我们预测下半年预计市场将保持下行，全年下滑 10%左右。区域表现有所分化，北美、欧洲上半年延续下滑但逐步趋缓，中东中亚有一定需求支撑，拉美各国涨跌不一，印度、印尼、非洲等新兴市场有增长。虽然行业总体规模已经提升到 70 万台左右，但潜力依然很大，重点客户群依然有较多机会。公司将针对各区域市场需求，不断优化和推出新产品，实现进一步的产品结构、区域结构优化。在新兴市场打造差异化优势，在成熟市场聚焦优势产品线突破，同时深化拓展一带一路国家业务，深耕 RCEP 市场，以实现海外业务更高速度、更高质量增长。</p> <p>2. 公司国内业务毛利提升明显，是什么原因？预计全年会到什么水平？</p>

公司上半年国内毛利同比提升 3.97%，主要包括以下两个原因：一是采购端优化供应商结构，提升集采比例，推进采购成本下降；二是制造端公司坚持持续推进全价值链降本增效，通过智能制造，精益生产等举措，制造成本持续下降；三是销售端公司始终坚守价值营销的理念，稳定价格同时改善产品结构、减少二手机处置损失等带来毛利率提升；四是公司围绕财务三大表进行业务改善，从销售环节、全价值链降本、费用管控和资产管理等多个层面入手，改善公司资产负债表，优化资产质量，提升公司盈利能力。随着公司上述措施及相关考核及激励机制的不断完善及优化，公司毛利水平有望稳步改善，对完成全年业绩目标充满信心。

3. 公司电动化产品竞争力如何？未来是如何展望的？

公司是行业内首家实现全系列全电动技术应用的企业，电动产品销量在全球市场处于领先地位，公司电动产品线覆盖 11 条产品线，涵盖装载机、挖掘机、矿卡、工业车辆（高压）、等多条产品线领域，动力包括纯电动、混合动力、甲醇燃料多种组合，配合有纯电、混动、拖线、换电、送电等多技术路线产品推向市场，全系列新能源化产品基本形成。公司还在无人驾驶工程机械领域取得了显著进展，电动无人驾驶装载机和无人压路机机群在商业应用中表现优异。同时公司率先提出承担国家标准和行业标准制定工作，于 2023 年成立电动土方机械标准分技术委员会，公司主导编制的 3 项电动工程机械国家标准正式发布，填补行业空白，引领了电动化浪潮。

展望未来，工程机械电动化水平快速提升是大势所趋，尤其是国内电动装载机渗透率预计很快会突破 20%，市场空间广阔。但目前国内电动装载机竞争非常激烈，部分友商通过牺牲利润换取市场份额，公司认为恶性的价格竞争难以持续，长期来看，行业企业应更多的关注于技术创新带来的产品竞争力改善而不是一味的压低价格。对于国际市场，产品价格一直不是主流客户关注的第一要素，公司坚持在技术创新和产品差异化方面深耕，通过为客户提供高质量的产品以及完善的海外本地化服务网络和支持体系来实现品牌的良性发展。

4. 欧美市场关税及贸易壁垒的风险对公司海外业绩的影响？公司采取什么措施应对？

欧美市场的关税主要针对电动汽车产品及其供应链，短时间内对公司产品没有影响，但是长期来看，欧美市场对电池的政策对电动工程机械的推广存在一定影响，尤其是两反一补调查及施加的措施，增加了市场准入的成本和难度。

公司后续将通过多元化布局，优化供应链，加强本地化运营，灵活的定价策略，提升产品附加值，积极参与贸易壁垒申诉等，坚持可持续高质量发展。

5. 公司大马力拖拉机业务的最新进展如何？

公司对农拖的发展定位是坚持“高端，大型，核心技术自主”，结合工程机械成熟可靠技术，发展高端大型智能化拖拉机产品，目前多款新产品分别在东南亚、国际特区及我国北方等重点市场开展各种工况的可靠性试验及适应性

推广验证，已取得可喜成效，计划四季度小批量交付客户订单。明年有望形成规模销售。

6. 公司上半年经营性现金流大幅改善主要原因是什么？下半年有什么措施继续保持较好的经营性现金流水平？

公司上半年经营性现金流为 11.2 亿元，基本符合预期目标。去年下半年以来，公司以提高 ROE 为核心，盈利增长优先，深度推进三大报表优化，实现了经营性现金流大幅改善，主要措施包括：一是通过盈利管理优化，持续开源节流，改善公司产品价格、结构、降低成本，提升公司毛利率水平，协同相关部门研究提升公司组织效率，业务改善降低费用开支，增加公司盈利水平；二是通过资产优化，重点管理优化公司信用资产、存货在库存管理方面建立产销协同机制，优化流程，降低存货水平；三是通过负债管理优化，重点推动公司负债结构调整，大幅降低有息负债规模，适度增加无息负债、推动子公司去担保，增加信用授信、公司反担保覆盖，有效降低公司财务风险；四是在供应商管理方面，调整优化合作模式，推广供应链金融，提高资金周转效率。后续公司将继续围绕“盈利增长、业务增长、能力成长”的经营主线，深化上述各项改革举措效能，推动经营性现金流水平稳步改善。

7. 公司有什么提升股东回报的规划？

公司历来高度重视给股东的长期投资回报，在实施混改引入战略投资者时，就秉着合作共赢的理念与战投股东约定了最低分红比例，2024 年 6 月公司完成了 2023 年度分红派息工作，分红率 45%，处于全市场较高水平。自 2001 年以来，公司已实现连续 23 年现金分红，未来公司将加大变革力度，持续提升盈利能力，保持高比例分红水平，以实际行动践行长期回馈股东的承诺。

8. 未来公司如何构建挖掘机零部件体系，在挖掘机领域不断实现突破？

公司将结合“全面解决方案、全面智能化、全面国际化”的三全战略要求和挖掘机业务发展规划，推进开展挖掘机的核心零部件体系建设，主要举措包括：一是强化挖掘机关键零部件核心技术研发和生产，联合内外部优势资源开展全方位合作，加大发动机、液压系统、传动系统等开发力度，确保核心零部件自主可控；二是搭建挖掘机零部件技术货架，推动挖掘机零部件标准化与模块化，提高零部件的通用性和互换性，降低生产成本和服务难度，在确保质量和成本最优的前提下满足市场整机个性化、零部件通用化的需求；三是强化开放式创新，加强与全球优秀的零部件供应商的战略合作，构建协同高效的供应链体系构建协同供应链体系，提升供应链响应速度，保证零部件的稳定供应和质量可靠。

9. 目前大客户购买全面解决方案成为了行业的发展趋势，主要是哪些区域的客户更倾向于购买全面解决方案，目前购买全面解决方案的大客户占比如何？

上半年大客户成交额在公司收入占比接近 30%，国内外所有产品线的大客

	<p>户成交量均呈现增长趋势，重复采购大客户数量和成交量总体呈显著增长趋势，客户粘度持续增强，在工程建设、工业、采矿等重点行业大客户规模增长迅速。</p> <p>目前大客户购买全面解决方案是行业的发展趋势，公司作为行业 and 产业链的领导者，更是在全面解决方案的设计和开发方面发挥自身优势，在全球各地区实现全面落地。未来公司将以客户和市场需求为导向，持续优化和整合全球内外部资源，以整个产业链优势保障和完善柳工特色九大行业客户群全面解决方案，以全套产品全生命周期结合客户项目全生命周期，实现包括成套设备、备品备件、综合维保、租赁等在内面向行业大客户全面解决方案的价值营销，持续改善产品结构和盈利结构，全面提升综合竞争力。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024年8月30日