山推工程机械股份有限公司 投资者关系活动记录表

	【请在您选择的方式的"()"中打"√",下同】
	()特定对象调研 ()分析师会议
投资者关系活动	()媒体采访 ()业绩说明会
类别	()新闻发布会 ()路演活动
	() 现场参观
	(√) 其他 (走进上市公司)
参与单位名称及	中信证券及投资者代表共计 30 人
人员姓名	中信证分及仅页有代表共 1 30 八
时间	2024年10月18日下午
地点	公司股份大楼 109 会议室
	董事会秘书: 袁青
	财务副总监: 宋强
	智慧施工与工法研究院院长: 姜雨田
上市公司接待	品牌与市场部副部长:周琦
人员姓名	进出口公司副总经理:杨少璞
	工程机械研究总院院长助理:金轲
	产品首席宣传官: 宋润州
	证券事务代表:秦晓莉

- 一、参观公司主机装配车间、智慧施工与工法研究院
- 二、中信证券行业分析师介绍行业及公司情况
- 三、互动交流

1、对工程机械行业未来发展的看法

从目前来看,国内市场方面,在大规模设备更新政策和地产 政策多因素共振下,经济回升向好态势不断巩固增强,行业企业发 展信心明显增强,产业结构持续优化,技术水平大幅度提升,已从 跟跑、并跑到部分领域实现国际领先。科技创新引领行业高质量发 展取得新成绩。同时,随着高端化、智能化、绿色化发展提速,新 的竞争优势也正在逐步形成。国际市场方面,工程机械市场景气度 存在区域差异性,伴随我国工程机械制造水平的提升、产品竞争力 提高,以及国内工程机械制造企业持续开拓海外市场,海外市场占 比持续提升。在经历了连续两年的高速增长过后,工程机械出口市 场由快速增长期逐步过渡到平稳发展期,但总体向好的趋势没有 变。

投资者关系活动 主要内容介绍

2、公司的核心竞争力是什么

公司始终致力于打造工程机械国际一流品牌,在"客户满意是我们的宗旨"的核心价值观下,凭借强大的集团协同优势、产品优势、品牌优势以及文化优势,在行业内具备了较强的竞争力,加之有丰富管理经验的核心管理团队,使公司在行业内具备了较强的综合竞争实力和优势。

公司在集团强大的资本、技术、人才及渠道协同支持下,不断强化资源与业务协同,实现资源共享,发挥"1+1>2"的集合效应。

产品方面,公司推土机产品市场占有率连续多年始终保持60%以上,推土机产品以绝对优势领先其他生产制造商。同时,公司不断提升产品研发和创新能力,形成了推土机、压路机、平地机、摊铺机、铣刨机、装载机六大系列主机产品及工程机械零部件全面发展的产品链,致力于让施工更简单,为客户创造价值。

3、未来公司海外业务的拓展情况

公司海外市场深耕多年,产品远销 160 多个国家和地区,在海外主要采取代理制营销模式,现已发展了 160 余家海外代理商、10 个海外子公司、31 家海外办事处和服务站,形成完善的海外营销渠道。

公司在强化"家门口"市场渠道的同时,积极布局海外渠道,在迪拜、比利时、乌兹等地建立子公司,重点拓展非洲、欧洲、美洲、东南亚等区域海外经销商 24 家,其中非洲、欧洲、美洲区域经销商占比有所提升,区域结构更为合理,有效提升了目标市场的覆盖率。同时未来要升级服务政策,进一步提升海外服务水平,深化品牌形象提升,助力海外市场销售;优化人力资源配置,补充海外销售、技术、服务人员,国内国外协同揽获了一批海外大项目,海外收入占比超过 55%。

4、海外业务增速较快的同时如何管控风险

在国际业务方面,进行区域结构调整,加大新兴市场开发,加快海外本地化建设,各区域市场均衡发展。同时,联合中信保国家风险评估,制定合理的区域发展规划,降低非预期因素带来的损失。汇率风险管控方面,加快回收货款,缩短货款回收期、扩大人民币结算、贸易融资、合同约定、加强对外汇存款的管理。

5、公司未来研发投入的方向

山推始终贯彻"让施工更简单"的使命,利用集团资源优势, 在强链、补链上下功夫,进一步完善推、道、装、挖、矿卡等系列 主机产品及工程机械零部件等产品链;持续加大研发投入,依靠集 团黄金内核资源,协同研发,坚定不移的推进产品结构差异化调整 战略,产品加速向高科技、高附加值等大马力、新能源、智慧施工 产品转型。

6、海外业务的毛利率情况

海外业务的毛利率高于国内业务。2024年上半年,海外业务毛利率比国内业务高 11.75 个百分点。

附件清单(如有)	无
日期	2024年10月18日