

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

中联重科投资者关系记录表

编号：2024-10

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	Morgan Stanley Investment Management, BlackRock, UBS Asset Management, Redwheel, Nippon Life Global Investors, Balyasny Assets Management, Eastspring Investments, Sophus Capital, ExodusPoint, Millennia, Ostrum Asset Management, Santa Lucia Asset Management, Verition Fund Management, Broad Peak, FengHe Fund, 保宁资本等海外投资机构。
时间	2024年11月07-08日
地点	新加坡
形式	线下
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体问答记录	一、交流环节 1、请简单介绍公司业务 作为行业龙头企业之一，中联重科近年来坚定

推进全球化战略、大力拓展新兴产业，在研发、制造、供应链、产品、服务、人才等的出海工作上全面发力，以端对端、数字化、本土化的直销方式，全面加速向海外转型。2020-2023 年公司境外收入复合年均增长率近 70%，公司前三季度境外收入 176.44 亿，收入占比 51.31%，新兴产业占比持续优化，整体毛利率提升，下游应用场景扩大，行业周期性影响减弱。公司经营质量进一步提升，应收敞口、存货、经营性现金流净额等核心指标均进一步优化。公司股权多元、结构均衡，打造了整体上市、混合所有制股权结构，公司治理均衡，活力全面激发。

公司一直高度重视产品和技术，近年来全力推进创新和产品升级，加快“三化”转型，公司近三年研发投入近 120 亿元，研发投入强度近 8%，行业领先。中联智慧产业城基本建成，实现从主机到关键零部件的全面智能制造升级。公司研发的新能源主机已实现全品类覆盖。

同时，公司一直以来高度重视全体股东回报，通过现金分红及回购公司股份等方式持续与投资者分享发展成果。过去 5 年，合计回购金额已近 48 亿元。上市以来，累计分红金额约 263 亿元人民币，远超过公司从股票市场融资的金额，历史整体分红率约为 45%，近三年分红率约 68%，股息率长时间以

来一直处于行业领先水平。

2、请介绍前三季度海外收入分不同区域的增速情况？

2024 年前三季度，公司海外收入占比 51.31%，同比增长 35.42%。分区域来看，一带一路沿线国家，即东南亚、中东、中亚，这些地区离中国较近，是公司先行开拓的区域，前三季度，公司在这三个区域的整体平均增速仍维持稳健增长，优于行业平均水平；南美、非洲、南亚同样也是市场规模较大的发展中市场，前三季度整体实现快速增长，正成为海外业务增长的新动力；欧洲、北美市场前三季度快速增长，公司今年以来对这些市场的客户突破加速。

3、公司前三季度有什么新的产品和研发进展？

今年以来通过国际认证的产品超 300 款、上市推出海外产品超 250 款，高端产品认证提速，获得欧美市场认证通过的产品数量大幅提升，海外市场可供销售产品型谱不断丰富。公司研发的新能源主机已实现全品类覆盖。前三季度完成 4.0 及 4.0A 新产品上市 156 款，新能源产品上市 31 款。其中新兴板块产品进展介绍如下：

土方机械：截至三季度末，已实现 400 吨级以下挖掘机、600 匹以下马力推土机的主销型谱全覆盖、以及 5-12.5 吨新能源轮式装载机主销型谱拓展；新规划 13 条智能产线，进一步提高微挖、小挖、滑移、轮挖等智能制造产能。

高空作业机械：公司高机产品面向全球设计，快速推进海外产品定制化开发和型谱扩充，产品海外市场竞争力进一步提升，加大对叉装车、桅柱产品、机器人系列和蜘蛛车的推广力度，新品销售额逐步攀升，电动化技术水平持续领先，整体电动化率超过 90%。

农业机械：拖拉机、小麦机、玉米机、水田机械四大产品线全系列产品研发齐头并进，今年完成下线 350 大马力混动拖拉机、研制出全球首台 10 公斤级混合动力联合收割机等一批高端型、智能型、新能源产品。

矿山机械：今年以来接连推出一系列高端产品，300 吨混动矿卡、100 吨混联式混动宽体车、百吨级全国产化电传动矿用自卸车等行业领先产品陆续下线。

4、海外市场的布局和展望？

今年以来，越来越多海外新网点从规划到落地，加速荷兰、法国、德国、波兰、美国市场开拓，

完成鹿特丹、巴黎、华沙、休斯顿、安大略等多个一级网点布局，截至9月末，公司境外员工超3000人，境外员工本土化率高达约90%，产品覆盖约150个国家，已完成海外网点布局约400个。

展望2025年，全球加息周期褪去、国内厂商向海外转型加速、广大发展中国家基础设施及房地产市场建设加速推进。公司自身在严控订单质量、保障盈利能力、紧抓现金流回款的前提下，凭借着“端对端、数字化、本土化”直销体系的独特优势、产品结构更加多元化以及合理完善的区域布局，努力争取提升海外市占率。

5、公司各业务板块的毛利率情况？

公司坚持价值销售和中高端产品战略，前三季度度公司整体毛利率28.37%。根据公司半年报数据，公司各板块毛利率相对较高的包括：工程起重机、土方机械、高空机械、矿山机械。

6、公司的三季度风险控制情况？

公司三季度的应收敞口、账期等进一步优化。主要由于公司进一步加强了风险管控，对新业务加强合同质量管控，对存量账款清收实施分级管理，带来各主要事业部的核心风险指标均实现改善。截至三季度末，公司应收类敞口合计（应收票据+应收

账款+应收款项融资+发放贷款及垫款+长期应收款)较一季度末减少了39.85亿元人民币。

7、公司目前的存货水平以及规划?

公司自一季度末以来开展了控生产、降库存的专项工作,三季度末存货相比二季度末下降超过14亿元,相比一季度末下降19亿元。公司存货管理主要举措:

一是国内业务调整生产模式。从严控制产出,新增需求按订单式进行生产,低毛利产品不再新增投产。

二是海外业务调整备货模式。海外业务全面梳理各个国家的市场需求与畅销机型,根据运输时间的长短,合理安排生产计划,在满足业务需求的情况下加快存货周转,加强产销存的深度协同。

三是智慧产业城智能制造产线优势逐步释放。已入驻智慧产业城的挖机、高机、泵送智能制造园区,经过前期的生产运行及制造全流程的拉通,产品生产周期缩短,原材料与在制品备货库存减少,库存周转效率得到提升。

8、公司是否有海外产能建设的计划?

公司的全球化战略致力于在研发、生产、销售、服务的全面出海,在生产制造方面,公司在意大利、

	<p>德国、墨西哥、巴西、土耳其、印度等重要节点国家拥有工业园或生产基地，实现了公司从“走出去”到“走进来”本地化运营的海外发展战略落地，整合全球供应链资源，为公司带来新的发展机遇。</p> <p>9、请介绍一下公司的数字化如何赋能公司业务？</p> <p>公司加速用互联网思维改造市场，用数字化重塑管理模式与业务模式。深化海外业务数字化平台建设，构建孪生映射机制，形成基于数字化系统的高效有序的管控体系。通过推行海外业务端对端管理，拉通海外研发、制造、物流、销售、服务的全流程数字化管控，端对端直销模式有效管理到每个客户、每个订单、每笔交易；通过工业互联网平台，实现海外业务人、财、物全流程的数字化管控；用数字化的扁平架构管理全球业务，总部后台运营小组对前端做实时管控和跟踪指导，实时知晓一线业务人员的活动情况，做到公司与客户端的直接联通。在数字化系统对全球市场的管理之下，公司能够直面全球客户的真实需求，反哺企业研发创新、产品迭代、交付能力、风险管理提升，达成更深度的本土化。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信</p>	<p>否</p>

息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	否