

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：2025-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	易方达基金、广发基金、华夏基金、嘉实基金、富国基金、汇添富基金、华泰柏瑞、南方基金、博时基金、工银瑞信、招商基金、景顺长城、鹏华基金、兴全基金、华宝基金、天弘基金、银华基金、中欧基金、永赢基金、大成基金、融通基金、长信基金、浦银安盛、光大保德信、摩根基金、富达基金、惠理基金、中信保诚基金、万家基金、国联安基金、西部利得基金、德邦基金、兴银基金、兴业基金、长盛基金、华富基金、朱雀基金、泉果基金、鹏扬基金、中海基金、华商基金、博道基金、湘财基金、天治基金、泓德基金、格林基金、汇安基金、泰信基金、国寿资产、平安资产、人保资产、新华资产、泰康资产、大家资产、华泰资产、中再资产、阳光资产、农银人寿、复

	<p>星保德信、国泰人寿、招商仁和、中英人寿、招商信诺、国华兴益、永安产险、农银理财、招银理财、中信理财、中邮理财、宁银理财、杭银理财、基石资本、碧云资本、景林资产、高毅资产、淡水泉、常春藤资本、睿远基金、瓴仁投资、睿郡资产、华安合鑫、高腾国际、相聚资本、开思基金、红杉资本、太盟投资、渝富资本、盈峰资本、中信资管、华泰证券资管、中信建投资管、申万宏源资管、广发证券资管、银河证券资管、平安证券资管、国信证券资管、浙商证券资管、安信证券资管、中航信托、华宝信托、华能贵诚信托；高盛资管、摩根资管、摩根士丹利投资、瑞银资管、富达国际、富兰克林邓普顿、路博迈、野村资管、三井住友资管、惠理集团、富国资管（香港）、平安资管（香港）、交银国际资管、威灵顿、Point72、GAAM、Artisan Partners、SANTA LUCIA ASSET MANAGEMENT、TT INTERNATIONAL 等。</p>
时间	2025年3月25日
地点	长沙
形式	网络电话会议
上市公司接待人	联席总裁王永祥先生、首席财务官杜毅刚女士、

<p>员姓名</p>	<p>副总裁袁野先生、副总裁任会礼先生，董事会秘书陶兆波先生、农机营销总公司总经理苏敏先生等。</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p style="text-align: center;">一、总体概要</p> <p>2024 年，公司净利润 40.09 亿元，同比增长 6.31%，剔除股份支付的影响后，净利润同比增长 18.39%。经营质量不断提升，应收账款、存货等核心财务指标持续向好。</p> <p>一、2024 年，公司全力加速向多元化、国际化、数字化转型，积极培育新的增长曲线。这些转型举措显著增强了公司发展的稳定性，让企业进入跨周期、可持续的发展通道。</p> <p>一是产业和产品向多元化、智能化、高端化、绿色化、高附加值转型发展。在稳固原有三大优势板块行业地位的同时，大力培育土方机械、高空机械、农业机械、矿山机械等第二增长曲线，以及布局具身智能等未来产业作为第三增长曲线。截至 2024 年末，第二增长曲线的收入占比已超过 48%，公司业务与国内房地产关联度已经较小。</p> <p>二是全球化转型。依托公司在文化、理念、数字技术等体系优势参与全球竞争，为各大业务板块拓展了至少两倍的发展空间。2024 年，公司境外收入高达 233.80 亿元，占比超 50%，过去三年境外收入复合增长率高达 59.25%，领跑</p>

	<p>行业。</p> <p>三是企业全面向数字化转型，实现了规范化、透明化与高效化。全球领先的数字化智能工厂集群“中联智慧产业城”基本建设完成。它是智能制造领域“多品种、小批量”离散型制造在全球范围内的标杆，未来还将为公司具身智能业务的发展提供绝佳的训练场景和数据。</p> <p>二、传统优势板块地位巩固，24年已触底，25年有望驶入增长轨道</p> <p>1、工程起重机：国内：汽车吊主流型谱35吨级、55吨级市占率第一，700吨级以上大吨位市占率达36%；履带吊收入行业第一，千吨级以上市占率行业第一。海外：“一带一路”市占率持续提升，全地面进军欧洲。</p> <p>2、建筑起重机：国内：市占率稳居行业第一。海外：中大塔和定制产品增长明显。</p> <p>3、混凝土机械：国内：搅拌车市占率稳居行业前列。海外：全球市占率排名第三（不含CIFA）。</p> <p>三、新兴板块多点突破，打造第二增长曲线</p> <p>1、土方机械：国内：中大挖市占率行业前列，小微挖经销商网络已基本覆盖全国主销市场。海外：出口增速领跑行业，中东重点市场地位跃居前列，非洲重点矿山市占率稳固。</p> <p>2、矿山机械：锚定高端化、绿色化发展方</p>
--	---

	<p>向。该业务具备市场规模大、收入稳定、高附加值、后市场收入占比高等优势。国内：“挖卡组合”主导区域市场，在与国内外头部厂商竞争中屡获佳绩。海外：产品批量交付南美、非洲、中东等地，在细分领域与国际一线品牌展开差异化竞争。生产制造：长沙泉塘、湘潭两处生产基地全面升级。</p> <p>3、高空机械：国内：市场渗透率未来还有较大提升空间，中联高机电动化产品渗透率达90%。海外：本地化资源整合高效推进，发达市场迅速拓展；“一带一路”市场高速增长。</p> <p>4、农业机械：国内：市场排名升至行业第五，烘干机市占率第一，小麦机稳居行业前二，200 马力段中高端拖拉机进入行业前三。海外：“一带一路”市场开拓卓有成效，国际化发展程度在国产农机品牌中处于领先地位。</p> <p>四、全球化战略继续深化</p> <p>1、市场拓展：全球销售网络持续扩张，已在全球 40 多个重点国家建立超 400 个网点，产品覆盖 170 多个国家。</p> <p>2、本土化布局：海外本土员工 4400 人，占海外总员工超 70%；拥有超 210 个服务备件仓库，海外制造产能合计超百亿。</p> <p>3、管理升级：搭建基于大数据和数字孪生技术的“品字型”管理架构，实现前后台高效协</p>
--	---

	<p>同及总部对全球员工、业务的有效管理，强化风控。</p> <p>五、主要财务情况</p> <p>1、盈利能力：全年毛利率 28.17%、净利率 8.81%，同比分别提升 1.04pct 和 0.80pct。</p> <p>2、风险控制：1) 回款持续优化：全年销售回款率 120.29%，同比提升 13.26pct，逾期率控制在较低水平。2) 应收敞口持续下降：应收类敞口较一季度末减少超 100 亿。3) 存货持续优化：余额较一季度末下降约 18 亿元。</p> <p>3、极致降本：全年降本率 6.12%，管理费用在剔除股份支付影响后同比下降 7.68%。</p> <p>六、研发创新</p> <p>近三年研发投入超 100 亿元，研发投入强度约 8%，引领工程机械高端化、智能化、绿色化发展浪潮。智能工厂集群“中联智慧产业城”实现从主机到关键零部件的全面智能制造升级。全年完成数字化、智能化、绿色化“三化”新技术研究项目 224 项，4.0（国内领先）及 4.0A（国际领先）新产品上市 198 款。</p> <p>绿色化：电动化覆盖全品类产品。</p> <p>数字化和智能化：数字化已投入累计超 100 亿，子公司中科云谷打造出国家级工业互联网平台。加速具身智能研发创新，构建第三增长曲线。</p> <p>七、股东回报</p>
--	---

2024年，公司完成了2023年度的现金分红近28亿元，同时，截至目前，已回购H股超1.6亿元进行注销。2024年年度分红每10股3元。未来将继续优化股东回报策略，提升投资者信心。

2024年，中联重科聚焦多元化、全球化以及数字化转型，强化科技创新和风险管控，稳步推进高质量发展。2025年，公司将继续保持战略定力，为股东创造更高价值。谢谢！

二、问答环节

1、国际化转型对公司整体发展的战略意义？

答：近年来，公司大力推进国际化转型并取得显著成果，对整体发展具有深远战略意义。国际化转型能够避免国内市场的激烈竞争，打开更广阔的市场空间，接触到更庞大的全球客户群体，极大地拓宽了市场边界，为业务规模的进一步扩大创造了有利条件。通过国际化布局，提升了品牌国际影响力，实现海外市场规模经济效应提升，还增强了企业的抗风险能力和市场竞争力，为公司的长远发展奠定了坚实基础，保障长期稳定发展。随着公司在国际市场上的业务拓展和良好表现，品牌知名度和美誉度在全球范围内逐步提升。一个具有国际影响力的品牌能够吸引

更多国际客户、合作伙伴和优秀人才，为公司进一步拓展国际市场、开展国际合作创造有利条件。同时，公司在与不同文化背景的客户和合作伙伴交往过程中，促进了企业文化的交流与融合，形成了更加开放、包容和多元的企业文化，这种文化氛围有利于激发员工的创造力和创新精神，为公司发展提供强大的文化软实力支撑。

2、公司土方机械板块的中长期战略目标是什么样的？

答：产品布局方面：1) 丰富产品线满足各类需求。中大挖已在国内外市场具备优势。以微挖、滑移装载机为代表的紧凑型设备，已经在欧美高端市场成为新增长点。2) 差异化就是高端化。落地“一国一机”策略。每一个国家或地区，根据法规、工况、载荷，快速开发出最适应当地的产品。

智能制造方面：我们的中大挖这几年快速发展，充分发挥了中联智慧产业城全流程智能制造工厂的优势。

市场开拓方面：首先，在中东重点市场市占率领先，并在过去的一年进一步巩固了市场地位。除了产品本身外，得益于中联服务保障。我们组建了中方、属地服务工程师团队，建立了属地化运行的大修厂，在当地快速进行零部件、主机维修。中联土方依托子公司为平台，端到端销

	<p>售体系，客户上项目，我们可快速、充分调集区域服务工程师支持，客户项目结束，我们又可将这些服务人员分配其它区域。</p> <p>品牌定位：通过科技创新（产品研发、智能制造）和中联市场模式，打造具有全球竞争力的高端土方机械。</p> <p>中长期看，我们认为中联土方机械是具备全球竞争力的高端土方机械的品牌定位，我们将瞄准行业前三的地位不断努力。</p> <p>3、加大对矿山板块的投入对公司整体的战略意义是怎样的？</p> <p>答：矿山涉及能源、资源，涉及全球万亿市场；同时，其又是国家能源安全、资源安全的重要保障。矿山机械单台价值高、使用量大，且使用周期长，服务维保等后市场收益大。</p> <p>工程机械的各个山峰，中国企业都已经登顶，例如，混凝土机械、起重机械。矿山机械，尤其是全球大型、高端矿山领域，还是外资品牌处于主导地位。但是，工程机械快速发展所带来的技术积累、产业积累（核心零部件、大型结构件制作工艺、自身应用场景等），已经给我们基础去突破攀登顶峰。</p> <p>公司近年矿山机械发展加速，2024年，推出首台百吨级混动宽体车并已批量上市，全球最大529吨混合动力电传动自卸车，还有400吨液压</p>
--	---

	<p>挖掘机、600 马力推土机等，今年还会有更多大型高端矿山装备上市。</p> <p>4、公司 2024 年毛利率净利率稳中有升的原因，以及 2025 年对公司盈利能力的展望？</p> <p>答：2024 年度公司毛利率和净利率分别提升 1.04 pct、0.81 pct，主要一是由于海外销售占比持续提升，而海外销售毛利率较国内高；二是由于国内坚持高质量销售，以及公司坚持持续降本，国内销售毛利率各产品线均实现增长；三是数字技术在企业管理运行中充分应用，降低公司运行费用。</p> <p>2025 年，公司将加快向国际市场的区域拓展、产品型谱拓展，加快土方机械、矿山机械、农业机械、工业车辆等第二增长曲线的发展，高毛利率市场及产品权重的增加将带来毛利率的提升。此外，公司将继续推进降本增效，进一步提升智慧产业城的达产效率、强化供应链体系建设、新材料新工艺的应用等多项降本举措，力争把极致成本转变为市场上稳定、可持续的竞争优势。费用管控方面，公司将继续加强预算管理，深化业务体系数字化应用，进一步完善国外网点本土化、数字化管理，提升销售费用利用效率与利用质量。</p> <p>5、经营性现金流净额同比有所下降的主要原因？</p>
--	---

	<p>答：2024 年公司销售回款率超 120%，净现金流减少主要是由于 2023 年末公司为保障供应链健康发展主动调整了采购付款政策，且票据在 2024 年已兑付，导致应付票据、应付账款等大幅减少，2025 年预计净现金流将会进一步优化。</p> <p>6、中联高机在欧美当地如何与国际一线品牌展开差异化竞争？及我们的优势？</p> <p>答：中国的高机产品到了现在这个阶段，我们觉得真正的具备了跟国际巨头在同一个平台上进行全球竞争的优势。从超高米段产品来看，全球 50 米以上的超高米段高机中联的市占率是全球第一，60 米段以上的产品竞争优势更加明显。</p> <p>另外，我们电动化的优势，相比欧美制造商，也更加突出。对于全球化来讲，未来必然会走向产业的全球化，甚至是产业生态的全球化，对于有全球布局能力的头部企业，这是一个非常大的机会。</p> <p>我们在欧美做本土化的布局，实际上是在布局本土的这个产业生态。我们在当地做生产，我把当地做成一个服务中心，对海外客户来说，也有利于和公司的长久合作。另外，在非欧美市场，借助集团的空港模式，发挥端到端的数字化管理优势，使得我们的发展很迅速。</p> <p>7、国内农机市场未来竞争格局如何展望？</p>
--	---

	<p>中联是否有大机会？</p> <p>答：国内农业机械市场仍集中度较低，表现在高端产品与核心技术依赖进口，本土企业众多，但普遍围绕低端市场竞争。当前国内农机品牌与市场竞争格局，高端产品由国际龙头品牌主导，中、低端市场由国内大、小企业蚕食，竞争格局复杂。</p> <p>预计未来行业将加速洗牌，大量中小品牌将逐步淘汰，中国品牌将基本把国际品牌挤出国内市场，还将进一步在全球市场提高份额。</p> <p>中联重科在三十多年的发展过程中，实现了多种产品从无到有，再到行业领先，积累了丰富的机械装备研发、制造、营销、服务全链条的成功经验，这也是中联入局农业机械板块的核心竞争力，也将会取得成功。</p> <p>8、如何利用人工智能、物联网、大数据等前沿技术，推动农业机械产品的高端化、智能化、绿色化发展？</p> <p>答：围绕技术推动发展，一方面，目前人工智能、物联网、大数据等先进技术，在细分领域发展很好，为农机产品的迭代发展，提供了很好的基础。另一方面，中联重科有非常深厚的产品技术发展经验，可以很好地将先进技术与产品发展整合在一起。</p> <p>中联重科是目前国内为数不多的同时具备</p>
--	---

	<p>科研力量、资本力量、农机发展经验的大型企业，有足够的力量，推动农机产品的技术发展。我们将按计划稳步推动农机产品高端化、智能化、绿色化、数字化转型。</p> <p>9、面对国内行业周期调整带来的挑战，公司的整体战略进行了哪些调整？</p> <p>答：公司战略三大转型：</p> <p>1) 坚定全球化战略：公司资源向海外市场倾斜。海外市场毛利率更高、市场空间更大、避免了国内市场内卷。坚定推进“端对端、数字化、本土化”的海外战略，海外业务收入占比实现过半的历史性突破。</p> <p>2) 培育新兴产业：产品向多元化、智能化、高端化、绿色化、全球化发展，借助智慧产业城先进产能优势全面提升产品力。土方机械、矿山机械、高机等快速发展，新业务占比接近 50%。</p> <p>3) 加速数字化转型：加快数字化转型步伐，打通研发、制造、物流、销售、服务全流程的数字化管控，构建基于数字化系统的高效有序管控体系。</p> <p>公司通过多元化、全球化、数字化转型，公司进入跨周期、可持续发展的新阶段。</p> <p>10、公司对工程起重机械、建筑起重机械、混凝土机械等传统优势板块的未来发展有何战略规划？公司如何看待未来国内工程机械市场</p>
--	--

	<p>的发展趋势？</p> <p>答：公司工程起重机、建筑起重机、混凝土三大优势板块的优势非常明星，竞争格局呈现明显头部效应，公司在这三大板块的产品竞争力和盈利能力均处于“数一数二”地位。公司牢牢把控国内订单风险，同时公司资源向新兴产业板块倾斜、向海外业务倾斜。三大传统优势板块，综合竞争力要从国内领先迈向全球领先。</p> <p>国内工程机械市场，2025 年市场有望逐渐进入上行通道。中长期来看，国内工程机械市场将加速向绿色化、智能化和数字化方向升级。中联在传统三大板块将保持竞争优势，同时把土方、农机、矿山、高机的成长目标正在逐步兑现。</p> <p>行业发展的机遇体现在：</p> <p>1) 周期复苏。国内工程机械市场，行业已经下滑 3 年，目前很可能已经是行业底部，2025 年市场逐步恢复，逐渐进入上行通道。</p> <p>2) 海外扩张。海外市场空间大、毛利高、竞争缓和，国产品牌竞争力日益增强，发展前景良好。</p> <p>3) 政策发力。2025 年政府工作报告明确加大财政投入，全力推进新型城镇化，新基建与城市更新会拉动行业需求，同时新能源补贴政策落实力度越来越大。</p> <p>4) 加快新能源产品布局：在售新能源产品</p>
--	---

	<p>已达 210 款。研制了纯电动和氢燃料底盘，电池包、电驱桥等底盘关键零部件和控制软件实现全部自主研制。</p> <p>5) 前沿创新与技术：公司在人工智能、云计算、大数据、物联网等前沿技术上持续投入研发并加速应用。未来，公司的每个产品都有望成为一个“具身智能设备”、实现“机器人化”，具备单机智能+机群协作的能力，中联重科将通过平台化战略，整合产业链资源，提升整体竞争力，重构行业竞争格局。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>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）</p>	<p>否</p>