

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：2025-07

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	境内、境外广大投资人。
时间	2025年9月19日
地点	长沙
形式	线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陶兆波先生等。
交流内容及具体问答记录	一、问答环节 1、请问公司核心板块营收情况？ 答：您好！上半年，公司营收 248.55 亿元，同比增长 1.30%，归母净利润 27.65 亿元，同比增长 20.84%，归母净利率 11.12%，同比提升 1.80pct，扣非归母净利润 19.25 亿元，同比增长 30.08%，其中第二季度扣非归母 10.51 亿元，同比大幅增长 50%；经营性现金流净额 17.52 亿元，同比大幅增长 112.46%。公司保持稳健增长，展现出强大韧性。通过“全球化、多元化、数字化”战略，公司实现由“周

	期型”向“价值成长型”企业的转型，业绩质量和可持续性显著提升。上半年，公司继续加大对全球市场的投入，将大部分资源倾斜向海外，海外收入138.15亿元，同比增长约15%，占比提升至55.58%。国内市场则坚持价值销售，复苏势头已由挖机扩展至混凝土、起重机等板块，混凝土机械和工程起重机械的销售增幅远超年初预期。 2、我国是农业大国，在当前国内房地产市场不景气，国内工程机械市场遇冷的情况下，公司在十五五农机方面的规划是什么，目前的农机国产化替代取得了什么进展，未来突破的方向是什么？ 答：您好！公司农业机械推进战略重构与精益发展转型。围绕落实“高端、国际、新能源”核心发展战略，全面推进产品、研发、市场、生产、人力全链条体系性升级；聚焦主要作物规模种植农机产品，构建整机和内部零部件协同共进的产业生态；深耕七大重点市场，组建精锐团队强化终端渗透；系统整合工厂制造资源，打造全球精益制造网络；通过资源整合与队形重塑，提升投入产出效率，实现全维度精益发展。 2025上半年，小麦机稳居国内市占率前两位，拖拉机、水稻机产品线在行业调整期实现逆势增长，业务结构向高附加值领域的转型步伐持续加快，为高质量发展筑牢根基。公司将工程机械多年的技术底
--	---

	蕴，结合到农业机械的产品发展上，同时，因为中联在过去一直在做智能化、高端化、绿色化的转型升级，在这些方面具有丰富的技术积累和储备，再加上农业机械和工程机械在发展路径和历程上有共通之处，因此中联无论是对产品技术的理解和掌控能力、技术的储备和迭代速度，以及渠道建设等方面都有一定优势。 在电动化技术路径方面，中联已拥有自主的传动和电混的架构。公司发布的混动拖拉机，油耗、故障率均优于传统意义上动力换挡产品的性能，智能化带来的作业效率提升，故障率大幅下降，让公司的拖拉机产品在高端化智能化绿色化方面引领市场。在农业机械绿色化的方向，纯电、氢能油电混合三种路径中，公司首选油电混合技术，因为农业作业的环境集中在乡村，纯电和氢能不太适合作业环境，电混可以让发动机工作在最优燃油经济性曲线上，再用电来补充，实现高效节能。针对农业作业中田间掉头、机具提升翻转等需频繁换挡的场景，中联混动产品通过传感器与智能化控制系统，实现机器自主决策调整，大幅降低机手操作复杂度，进而提升作业效率。 3、请问公司海外拓展计划如何？ 答：您好！公司坚定践行中联特色的全球化发展战略，持续做深做透“端对端、数字化、本土化”海外业务直销体系，依托文化、理念、数字化技术等综
--	---

	合优势，加快海外研发、制造、供应链、销售服务网络等所有经营要素全面的本土化运营布局，构建海外市场长期竞争优势，推动海外业务实现稳健高速发展。 （1）多元化市场布局为海外业务稳健增长提供有力支撑。2025 上半年，公司海外收入持续保持增长，同比增幅约 15%。伴随全球化进程不断深化，海外市场呈现多维度发展态势，其中非洲区域同比增幅超 179%，中东、东南亚、澳新保持高速增长，新兴区域市场销售占比达 39%。区域市场协同发展持续深化，销售结构进一步优化，已进入“结构优化+本土深耕”的高质量发展阶段。（2）深化推进“航空港+地面部队+飞行部队”端对端模式，做深做细做透直销体系，助推海外业务稳健发展。一是构建并完善一体化管理体系，实现海外业务管理的扁平化、流程化、标准化、体系化，深化“品字型”管理体系，强化过程管理，确保责任到人、管控到位。二是通过构建差异化风控模型、丰富抵押担保措施、引入本地金融资源、筑牢业务底线等举措，形成营销、风控、法务三道防线，为海外业务稳健发展保驾护航。三是聚焦业务、物流、服务三大模块，全面推进“标准化、电子化、自动化”，利用 AI 技术优化端对端业务流程效率，搭建并深化数字化远程协作平台应用，提升市场响应速度和服务效能，高效支撑全球业务发展。（3）纵
--	---

	深推进网点布局与市场下沉,助力空港运营管理体系转型升级,构建更高效的全球销服网络。公司深度优化网点布局。 加大在高潜市场的投入力度,在巩固一级空港核心功能的基础上,全力推进 55 个二级网点的拓展与建设;针对传统主力市场,加速执行空港下沉战略,布局 47 个二级网点并开发周边城市节点,强化“1 中心仓+N 卫星仓”星型服务结构,同时完成 24 个专业服务网点的选址建设,切实提升服务响应能力与市场覆盖深度。运营管理效能显著提升。有序优化全球网点仓储利用及布局合理性,整合重点市场中心网点资源,优化维修服务区域布局,全面提升网点运营效能。 目前,依托全球已建成的 30 余个一级业务航空港、430 多个二三级网点,公司正推动网点建设从区域中心向重要城市延伸,构建更高效的全球销服网络。全球海外本土化员工总人数约 5000 人,凭借完善的销售和服务网络,公司产品已广泛覆盖 170 多个国家和地区。(4)持续推进海外研发制造基地拓展升级。公司持续深化欧洲本地化战略,强化欧洲市场竞争力,打造高端装备制造基地。扩建升级德国威尔伯特工厂项目并将其转型升级为综合性生产基地。新建匈牙利高机工厂,通过本地化生产推动业务深度发展,树立中匈产业合作典范。通过德国基地的产能升
--	---

	级与匈牙利基地的业务拓展双线并行,完善覆盖多品类高端装备的欧洲制造网络,提升本地化供应效率与市场响应速度,全面支撑全球化发展战略。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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