

证券代码：000528

债券代码：127084

证券简称：柳 工

债券简称：柳工转 2

广西柳工机械股份有限公司

投资者关系记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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：_____ </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>机构投资者、证券分析师、个人投资者等 134 位参会人员： 嘉实基金、华夏基金、北大方正人寿保险、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、德银投资、东方阿尔法基金、工银安盛资产管理、广发基金、国联安基金、国投瑞银基金、华侨银行、汇丰晋信基金、建信基金、民生加银基金、摩根士丹利基金（中国）、宁银理财、平安基金、赛富投资基金、上海高毅资产、申万菱信基金、施罗德投资管理（香港）、泰康资产、泰信基金、天治基金、阳光资产管理、银华基金、永安期货、招商信诺资产管理、中国人保资产管理、中国人寿资产管理、中荷人寿保险、中信保诚资产管理、ALPINE INVESTMENT MANAGEMENT、Bamboo Hill Capital、Daiwa (Shanghai) Corporate Strategic Advisory、Merrill Lynch (Asia Pacific)、PineBridge Investments、Point72、Torito Capital；</p> <p>中信证券、中信建投证券、中金公司、华泰证券、国泰海通证券、财通证券、东北证券、东莞证券、东吴证券、东亚前海证券、方正证券、光大证券、国海证券、国金证券、国联民生证券、国投证券、国信证券、华安证券、华福证券、华鑫证券、汇丰前海证券、摩根大通证券（中国）、瑞银证券、上海申银万国证券、太平洋证券、天风证券、西南证券、湘财证券、信达证券、野村东方国际证券、长江证券、招商证券、浙商证券、中国银河证券、中泰证券、中银国际证券</p>
<p>时间</p>	<p>2025 年 10 月 27 日 15:10-16:40</p>
<p>地点</p>	<p>柳工总部大楼 6E 会议室、价值在线路演平台、腾讯会议</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 副董事长、总裁：罗国兵先生 2. 独立董事：陈雪萍女士 3. 副总裁：李东春先生 4. 董事会秘书：黄华琳先生 5. 国内营销中心副总经理：王曙光先生 6. 战略运营高级总监：喻志勇先生 7. 会计机构负责人：樊丽君女士
<p>活动主要内容及问答记录</p>	<p>活动主要内容及问答记录：</p> <p>公司副董事长、总裁罗国兵先生介绍 2025 年前三季度经营情况：</p> <p>2025 年前三季度，柳工克服挑战、化解风险，保持稳定的经营发展局面，实现 257.60 亿元营业收入，同比增长 12.71%，其中国内、海外收入均取得两位数增长，整体发展韧性得到增强；实现 14.58 亿元归母净利润，同比增长 10.37%，受塔机业务计提减值的影响，公司单季度归母净利润下滑 32.47%，但公司有充足信心保持四季度和全年业绩的良好增长态势。</p> <p>在国内市场，公司的核心土方业务保持了强势增长，前三季度挖掘机尤其是大型挖掘机的销量增速继续跑赢行业，产品结构持续改善，带动公司挖掘机国内毛利率的提高。装载机尤其是电动装载机销量快速增长，市场领先地位稳固，凭借 T 系列装载机领先行业的技术和产品竞争力，公司预计在四季度以及 2026 年进一步改善电动装载机的产品盈利能力。</p> <p>2025 年前三季度，公司海外业务整体再创新高，成为公司业绩增长的重要保障。海外销量、收入均保持两位数以上的增长，超额完成预算目标。除特区、北美区域受市场因素影响下滑外，欧洲区域收入适度增长，亚太、印尼、南亚、拉美、非洲、中东中亚等新兴市场均保持 20% 以上收入增长，最高达 80% 以上。受益于土方业务、弱周期业务以及电动化产品竞争力的综合提升，公司前三季度海外毛利率延续了增长态势，高品牌价值进一步凸显。</p> <p>展望 2026 年，公司将紧扣“十五五”战略规划，以持续变革和创新驱动为核心，全面落实高质量发展理念，通过进一步深挖各市场和各业务的结构增长机遇，提质增效，开拓进取，确保实现收入和利润的持续提升，步入更加稳定、更加可持续的发展新阶段，为股东和投资者带来长期的投资回报。</p> <p>主要交流问答内容：</p> <p>1. 请公司展望一下四季度以及 2026 年国内土方机械的市场需求。</p> <p>答：从 1-9 月的市场情况来看，国内土方机械受益于更新换代周期、电动化升级潮流和各类工程项目、政府政策的支持，需求表现强劲。公司继续看好</p>

未来国内市场的需求，对本轮周期的复苏预期不变，2026 年国内挖掘机、装载机为主的土方机械有望延续两位数销量增长，电动装载机渗透率将进一步提高。

2. 公司前三季度海外各区域的占比和经营表现如何？

答：公司目前海外九大经营区域北美、欧洲、特区、亚太、印尼、南亚、拉美、非洲、中东中亚的营收占比相对均衡，除非洲区域占比接近 20%，北美占比相对较小以外，各区域占海外营收占比都在 10%左右，公司前三季度海外整体收入、销量、利润再创新高，保持高质量的稳健发展。随着成熟市场需求的逐步回暖以及新兴市场的蓬勃发展，公司长期看好海外市场的广阔机遇，并有充足信心实现“十五五”战略目标，逐渐发展成为全球领先的工程机械高价值品牌。

3. 矿山今年盈利能力如何？十五五战略是如何规划的？

答：今年公司矿山业务整体收入增速稳定在 10%以上，但受煤炭价格下行的影响，国内矿山开工不及预期，国内宽体车行业需求同比下降，导致毛利率同比有所下降。矿山是公司十五五战略重点突破的关键业务，未来主要布局以下几个方向：一是产品开发，重点围绕宽体车、刚性车和大型土方机械等核心产品打造全场景的解决方案；二是技术开发，推动无人化智能化等成熟的应用方案进行市场验证，目前已取得较好效果，三是市场开发，设置专人专班，投入更多战略资源推动市场开拓和战略落地。与国内外大型矿山企业建立长期战略合作关系，深入洞察客户需求，拓展合作范围。

4. 今年三季度海外市场出现回暖，请公司分享一下明年的海外需求。

答：自今年 6 月开始，工程机械的行业海外发运量止跌回升，逐步进入上行期。2026 年的外部环境依然有较大的不确定性，但有温和增长的机遇。受基础建设及新能源和金属矿业开采需求拉动，明年海外市场的主要增长潜力依然集中在新兴市场，欧美市场预期相对平稳。同时，新能源产品在部分工况和客户群的替代趋势也将创造商业机会，公司 2026 年海外业务预计继续保持良好增长态势，为公司实现战略目标提供支撑。

5. 公司三季度计提减值大幅增加，主要是什么原因？

答：公司前三季度计提减值 6.89 亿元，其中三季度 2.99 亿元，同比 2024 年三季度的 0.7 亿元增加了 2.29 亿元，主要是由于塔机业务的计提增加。受国内房地产行业持续低迷和下滑影响，塔机行业断崖式下跌，债权逾期风险敞口加大，出于优化资产质量、准确反映会计准则的需要，经过严格减值测试后，

公司在今年三季度对塔机业务加大计提减值准备，大幅减少了塔机业务对四季度和未来业绩的影响。通过全面提升风险管理水平、优化资产质量，公司预计减值率（信用和资产减值损失占营收的比重）将逐步回归至 1%左右的正常比例，并进一步提升季度业绩的平滑程度和稳定性。

6. 公司应收账款增加的幅度过快于营收增长的幅度，具体是什么原因？

答：公司应收账款的增长主要源于国际业务。2025 年国际业务累计营收同比增长 11%，海外以分期销售为主，营收的持续上涨带来应收账款规模增加。从过往几年的实际经营成果来看，公司国际业务的营收及利润质量相较国内业务和同行均处于较高水平，在信用风险方面，公司不仅获得了中信保评定的 V 级客户资质（同级别客户中的最高等级），且从实际出险情况来看，整体信用风险也相对较低。

另基于业务和竞争情况，国内业务的高机、预应力、行业客户应收规模上涨，高机主要客户为中小租赁商，行业普遍账期需求较长；预应力主要为中资客户工程施工项目，该部分客户基本采用分期销售；行业客户主要是中资客户采购用于工程施工项目，回款周期较长。

公司一直密切监控应收风险，不断完善公司信用风险管理体系，从源头管控、过程监督到结果考核，优化及加强应收的全流程管理，改善应收周转效率与资产质量。目前整体应收账款的周转情况及信用风险均处于可控范围。

7. 请分享一下公司参与雅下项目的最新进展。

答：在雅下项目上，公司展现出坚定的战略决心与高效的执行力，并匹配最优先的资源。公司级“雅下专项小组”已于 9 月初正式成立，由董事长亲自挂帅。主要进展情况如下：

（1）客户前期拓展成果显著

已完成从业主方到所有核心施工方、科研单位的系统性对接。其中，部分土方机械设备已进场施工；桩工机械团队与预应力团队的体系化解决方案已获得业主方和核心施工方的认可，目前正通过关键试验，积极推动技术标准落地与产品应用。柳工目前竞争优势显著，为后续市场开拓奠定了坚实基础。

同时，与雅下项目关键施工企业进行高层互访，建立了技术突破、协作开发的共研共创机制。

（2）产品开发紧扣场景，解决方案精准落地

所有新产品开发均严格按计划推进，柳工的电动化、智能化、数字化设备研发同步开展。技术团队在完成首轮实地调研后，已输出详尽的工况报告，并据此为重要客户提供了定制化产品方案与电耗测算，确保我们的解决方案紧密贴合实战需求。

	<p>(3) 深度参与标准制定，引领行业生态发展 正在积极主动与雅江集团进行技术对接，对于雅江集团提出的互通互换电池标准，我们正在和相关方协同制定。</p> <p>(4) 服务保障体系先行，构建核心竞争优势 已完成覆盖林芝全域的“1-2-3”（林芝为中心，米林和墨脱为配件前置中心库，米林、派镇、墨脱为一线服务站点）快速响应网络布局策划，并配套了严格的“1137”服务承诺（即1小时响应、1天解决问题、3大中心支撑、7×24小时待命），为客户提供极致可靠的服务保障。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 27 日