

证券代码：000157/1157

证券简称：中联重科

中联重科投资者关系活动记录表

编号：2026-04

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	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	易方达基金、广发基金、中欧基金、华夏基金、银华基金、嘉实基金、富国基金、鹏华基金、景顺长城基金、平安基金、兴全基金、中银基金、华泰柏瑞基金、汇添富基金、国金基金、海富通基金、博时基金、招商基金、华安基金、南方基金、融通基金、光大保德信基金、泰康基金、建信基金、中信建投基金、天治基金、创金合信基金、中海基金、泰信基金、中科沃土基金、泓德基金、国寿资产、人保资产、太保资产、新华资产、大家资产、泰康资产、平安资产、瑞众人寿、阳光保险、百年人寿、友邦人寿、中英人寿、农银人寿、复星联合保险、合众资产、民生理财、招银理财、兴业理财、中信资管、中信建投自营、华泰证券资管、中金资管、国信证券资管、光大证券资管、兴业证券资管、碧云资本、常春藤资本、开思基金、兰馨亚洲、方圆基金、睿郡资产、利檀投资、半夏投资、拾贝投资、润洲基金、温氏投资、华宝信托、贝莱德、施罗德、瑞银资管、野村资管、宏利金融、千禧资本、城堡投资、Point72、Davidson Kempner、Off-highway Research等。	
时间	2026年4月29日	
地点	长沙	
形式	线上	
上市公司接待人员	联席总裁王永祥、首席财务官杜毅刚、副总裁唐少芳、	

姓名	<p>副总裁袁野、董事会秘书陶兆波、以及公司工起事业部、混凝土事业部、建起事业部、土方事业部、矿山事业部、高机事业部、农机事业部、中科云谷的相关业务负责人。</p>
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">一、公司介绍</p> <p>2026 年以来，公司继续锚定“相关多元化、全球化、数字化”战略，加速由“周期型”向“成长型”和“科技型”企业转型。</p> <p>一季度，公司营业收入 129.52 亿元，同比增长 6.89%，归母净利润 8.84 亿元。毛利率 27.69%，归母净利率 6.83%（还原汇兑损失影响后的归母净利率近 10%），盈利能力保持行业第一梯队。归母净利润主要是受到人民币升值带来汇兑损失的影响，如把归母净利润剔除汇兑损失和土地处置的影响、把扣非归母净利润剔除汇兑损失的影响，公司调整后的核心归母净利润、核心扣非归母净利润分别同比增长超 50%、30%，核心经营业务表现强劲有力。该汇兑损失主要是报表时点的账面敞口折算损益，不发生实际交易、不产生现金流，不影响公司核心主营业务。</p> <p>此外，经营性现金流净额同比增长 26.33%，与净利润之比超过 100%，收现率 96.41%，同比提升 4.84pct，公司在核心经营利润增长强劲的同时，经</p>

营质量也持续向好。

一季度，公司实现境外营收 73.90 亿元，同比增长 12.52%，境外营收占比 57.06%，同比提升 2.85 个百分点。公司持续完善海外本地化布局，海外市场区域占比均衡，规避对单一市场依赖。一季度欧洲、南美增速亮眼。作为中国高端智造的代表，公司一季度在以英国、德国、法国、荷兰、西班牙、波兰为代表的欧洲市场，持续突破，增速较快，电动化、智能化设备性能贴合当地市场需求，公司正打造欧洲 4 小时服务响应圈，匈牙利工厂顺利投产，本土化制造能力进一步加强。公司在非洲、东南亚、南亚市场表现稳健。近两年表现突出的非洲市场，在矿山保持高景气度的同时，机场、体育场馆、电力、公路、铁路、港口等基建项目也持续推进，机械设备需求强劲。

产品方面，优势板块表现稳健，内销复苏延续高景气度。起重机械，国内收入同比增速维持较好，海外完成欧洲、澳洲市场网点和人员布局，高端大吨位产品不断取得突破；混凝土机械，国内外市场双驱动，全品类实现较快增长。国内市场新能源搅拌车维持高速增长，领跑行业，海外市场大客户攻坚、重点市场不断取得突破。

新兴板块不断壮大，持续注入增长动力。土方机

械，形成“海外高增、国内稳健”、“中大挖稳盘、微小挖高增”的良好格局，产品获得市场积极反馈，品牌影响力大幅提升；矿山机械，海外延续高增长态势，并与多个矿业大国的当地矿业巨头达成重大合作意向，电动轮亿元级订单完成批量交付。无人驾驶矿卡在矿区批量落地，核心性能行业领先；高空机械，复苏态势持续走强，销售同比转正，欧美、澳洲地区增速较快。全球供应链体系逐渐完善，匈牙利工厂本地化产品实现批量销售；农业机械，加速向高端产品与高端市场转型突破，海外竞争力在国产品牌中领先。

股东回报方面，一季度公司董事会明确了拟 10 股派发现金红利 2 元的 2025 年度分红方案，如后续顺利实施，加上 2025 年度中期分红，全年合计现金分红将达到 10 股派发现金红利 4 元，分派率超 70%，继续领跑全行业。

整体来看，一季度，公司营收内外双增，核心利润增长明显，盈利能力稳定，费用管控有力，现金流持续高增，表明核心经营层面强劲有力。工起、混凝土、土方均取得双位数增长，筑牢基本盘；工起和混凝土板块内销的高景气度得到持续；新兴板块持续突破，为公司增添新发展动力。

二、问答环节

1、公司销售在欧洲和拉美地区增速领先于行业的原因？

拉美市场增长得益于公司前几年市场布局的效果开始释放，依托端对端战略，公司在当地网点更加完善、服务实现升级，战略优势逐步突显，例如，公司土方设备在当地市场已大幅增长，矿山设备已获得智利等国优质客户认可，后续潜力巨大，工程起重机、混凝土、高机等产品也实现稳步增长。

公司在去年下半年在欧洲加速布局，已按四小时服务圈规划进行服务网点的建设，有效解决了欧洲客户对国产设备售后保障的核心顾虑。同时匈牙利工厂开园，打消了客户对欧洲“双反”政策的担忧，开业时邀请近 200 家欧洲客户参观，收获了良好的市场口碑与正向反馈，助力公司在欧洲市场拓展。

2、请介绍一下公司农业机械的发展情况和盈利展望，以及对未来需求恢复的趋势如何展望？

对于国内农机市场，公司的核心发展思路明确：坚持走高端大马力、硬核核心技术的产品路线，用自主研发的优质高端农机产品，逐步替代市面上国外进口的同类产品。也正是基于这样的发展逻辑，公司主动放弃了部分低端细分市场和低配置、低附加值的低

端产品，这也是今年我们农机板块在国内市场呈现当前整体表现的根本原因。

从行业数据及与全球主要经销商、客户沟通等情况来看，全球各区域农业生产和盈利整体相对平稳，但区域分化明显。中国、中亚市场等地区行情走弱，南美、澳大利亚等区域需求则保持平稳。

另一方面，近期燃油成本持续上涨，主要产粮国农业经营成本走高。但这对中国农机而言反而是潜在机遇，相比欧美品牌，我们具备新能源技术、交付效率、采购成本以及服务配套等综合优势，能为海外客户提供更优质的解决方案。整体来看，公司农机在海外市场处在积极向好的发展起步阶段。

3、请公司介绍一下矿山机械的发展情况和未来规划？

中联重科矿山机械正处于快速发展阶段。十五五期间，公司为矿山事业部确立了全球化、高端化、全生命周期的发展目标，力争跻身全球行业第一梯队、稳居国内行业前列。公司从产品、全球销售体系、后市场服务三大维度发力；产品聚焦大型化、电动化、无人化、数字化四大方向。

近两年公司大力推进矿山机械电动化，一季度矿卡电动化渗透率持续提升，契合全球矿业的新能源、

绿色低碳的发展大势，中国品牌在此赛道优势显著。全球化布局上，依托中联重科端到端布局的核心优势，直面大客户，提供产品、服务、营销及信息化平台一体化整体解决方案。同时依托销服一体化机制，联动属地与中方团队以及“挖卡”业务协同推进市场拓展。服务端已面向全球客户推出全维保服务，设备保养、维修、易损件更换均可一站式解决，成为开拓全球矿山客户的核心优势。今年一季度，通过定制化全维保方案，公司已成功获得多家海外矿山大客户的大额订单。

4、高空作业机械一季度的情况和后续的发展规划？

高机业务方面，国内经历市场调整后已有全面复苏的迹象，海外自去年起持续增长且今年迎来新变化，因此行业国内外整体发展预期向好。

国内一季度开工率同比明显回升，预计2026-2027年存量设备置换及新增需求有望进一步释放，利好国内市场布局。海外聚焦新品研发，加大布局紧凑式剪叉、电动化产品；受国际油价上涨影响，全球电动化需求趋势更加显著，特别是欧洲客户需求突出。超高米段设备，在欧美、亚太市场销量明显攀升。公司叉装车系列产品一季度同比增长，成为高机

事业部的重要新增长点。匈牙利工厂实现开园，目前产能正稳步爬坡，年底有望达成设计产能，使公司全球本地化生产及供应链体系进一步完善，进一步强化公司海外长期增长的基础。

5、请问公司电动化产品的发展情况？

近几年，公司电动化产品的增速较快，主要源于两方面：一是混凝土搅拌车、高空作业机械、矿业卡车、叉车等品类的电动化渗透率快速提升；二是公司电动化技术积累深厚，是行业最早布局新能源产品的企业之一，带动相关电动化产品销量快速增长。

公司在纯电、混动、氢能等领域均具备自主研发的实力和技术储备，能够把握并引领行业的电动化发展机遇。公司的高空作业机械产品就是在把握了电动化的趋势之后、迅速跻身行业前列。矿山机械近年来表现突出，原因之一就是靠新能源混动矿车搭配矿挖形成挖卡成套组合，燃油经济性和作业效率优势明显，发力海内外市场。若未来国际油价维持高位，公司新能源产品在全球的竞争优势将进一步凸显。此外，公司的新兴板块农业机械等产品也将以电动化为主要技术突破口，与海外行业巨头展开竞争。

6、近期的地缘政治冲突对海外工程机械的市场需求是否有造成明显影响？

中东地区相关地缘政治冲突主要带来两方面影响：一是局部市场需求短期波动，二是海外物流运费短期上涨。

中东地区本地市场部分客户选择延迟采购。同时，冲突引发燃油价格上涨，波及全球多个国家，但各区域受影响程度不同。其中东南亚的部分国家石油储备偏低，受影响较突出。而拉美、非洲受此次冲突影响较小。

从全球视角看，本次中东地缘政治冲突预计不会长期持续，同时中东经济韧性较强，特别是沙特、阿联酋财政实力雄厚、经济基础稳固，基建建设进程不会中断，预计后续还将迎来阶段性反弹。

7、请公司介绍一下公司非洲的售后服务体系，以及欧洲的4小时服务圈的情况？

公司高度重视海外的本地化布局，售后服务与零部件体系的布局就是其中一环，从去年下半年开始，公司在全球范围内进一步加速推进服务保障能力建设。考虑到不同地区的经济发展水平与客户需求存在差异，公司在服务能力建设上采取了差异化布局的策略。

欧洲客户对售后服务的关注度和标准很高，当地产品售价也处于高位，服务能力的重要性在当地市场

竞争中远高于其它区域。为此我们在欧洲率先打造 4 小时服务圈，承诺设备故障 4 小时内到场，并按照 4 小时服务标准布局服务网点与零部件供应体系。

非洲国家众多、地域广袤，公司已在非洲布局大量服务网点：已设有十家全资子公司，并依托子公司在多个重点国家搭建有一、二级服务网点，同时在各大矿区配套建设项目建有专属服务网点。公司在非洲整体服务网络密度虽不及欧洲，但对比同行，中联重科在非洲的服务保障能力已显著领先。

8. 针对汇率波动公司的应对措施？

一季度汇兑损失主要受到四个币种的影响，分别为美元、欧元、印度卢比、印尼盾。

公司近年来海外收入占比提升，高度重视对汇率波动的管理，整体思路包括以下几个方面：一是进行终端传导，业务报价阶段即纳入币种和汇率波动管理成本进行综合考量；二是优化海外业务的币种整体结构，使币种更加多元化，进行天然对冲；三是进一步强化应收账款管理，通过政策提高全款及第三方金融结算占比，缩短账期，加快应收周转，减少外汇敞口；四是进一步强化外汇敞口的衍生品对冲策略；五是提高本地化率，从源头上减少外汇敞口。

9、小微挖未来的竞争策略和中长期的规划目

标？

国内方面：公司过往在国内市场以中大挖为核心打造点，近两年小微挖快速增长，进一步放大公司整体市场份额与品牌影响力。主要做了三方面工作：第一是渠道，公司在 2025 年完善国内经销商渠道，依托端到端模式深度夯实经销商能力与实力；第二是产品，公司持续打磨升级小微挖产品，中联智慧产业城小微挖智能工厂去年建成投产，今年一季度投放市场的产品均产自该智能工厂；第三是市场推广，一季度对小微挖开展全市场推广。多重举措下，国内小微挖同比增幅明显，同时小微挖带动品牌势能，也进一步提升了中大挖市场商机。

海外方面：微挖增长主要来自全球高端市场。欧洲作为小微挖高端市场代表，公司投入资源搭建 4 小时服务圈，有效赋能终端客户。2024-2025 年公司土方机械欧洲增速均维持翻倍以上增长，今年在高基数上继续保持增长，核心源于持续开拓与覆盖高端市场。

长期来看，公司将微挖、小挖、滑移装载机、轮挖整合归为紧凑设备品类。该品类适配城镇化、新农村及农田建设场景，是土方机械独立细分领域，在客户群体、市场覆盖、服务维保及产品多功能、高端化、

绿色化需求上，与基建类中大挖、矿山类矿挖有明显差异。公司已成立紧凑设备产品事业部，统筹营销、研发、生产供应、物流等全链条发展，长期看好紧凑设备赛道整体前景，国内、海外均为该细分领域的增量市场。

10、公司一季度对于国内和海外市场的战略侧重有何不同？

海外方面，全球市场广阔、容量大，为公司各个板块业务都带来了巨大市场空间，公司“端对端、数字化、本土化”布局优势持续释放，推动公司外销保持良好发展。国内方面，内需稳步复苏，逐步传导至非挖类设备。今年一季度混凝土机械、工程起重机国内表现亮眼，国内增速均呈现双位数增长，我们认为后续非挖类设备的表现将值得期待。

11、关于公司具身智能业务的最新进展？

目前我们正紧锣密鼓推进机器人工厂与产线的各项建设筹备工作，同时也在全力提速产品研发进程以及相关产品的各项测试验证工作。

在今年四月中下旬举办的汉诺威工业展上，我们亮相并发布了自研具身智能操作系统，还有全新的型号产品。公司依托数据、软件、智能体三位一体的工程化核心架构，搭建起整套技术工具体系。以模仿学

	<p>习、强化学习、流程编排等几大核心模块为支撑，可完整覆盖数据采集、模型训练、仿真验证、部署运维的全业务生命周期，大幅提升产品闭环迭代的整体效率。我们也在持续紧跟市场动态与行业变化，不断对产品进行优化迭代。</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>