

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：2026-05

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	巴黎银行、保银投资、碧云资本、博时基金、财通证券、财通资管、才誉资产、长城证券、长江证券、大和资本、大家资产、德意志银行、东方证券、东方资管、东吴证券、方圆基金、方正富邦基金、方正证券、富达国际、富国基金、复星保险、高腾国际、光大保德信、光大资管、广发基金、广发证券、国金证券、国寿资产、国泰海通、国投证券、国信证券、花旗银行、华安基金、华泰证券、华泰自营、汇丰银行、汇丰银行资管、嘉实基金、建信基金、杰富瑞、景顺长城基金、凯丰投资、兰馨亚洲、利檀投资、美国银行、美银证券、民生加银基金、摩根大通、摩根士丹利、摩根士丹利投资管理、南方基金、鹏华基金、平安基金、平安资管、Point72、浦银安盛基金、千

	禧资本、前海开源基金、人保资产、瑞穗证券、瑞银集团、瑞银资管、瑞众人寿、三井住友、申万宏源、太保资产、泰康资产、湘财基金、新华资产、新加坡政府投资公司、兴全基金、兴证国际、野村证券、易方达基金、银河证券、英大自营、招商基金、招商证券、招银国际、招银理财、浙商证券、浙商资管、中荷人寿、中金公司、中金资管、中欧基金、中泰资管、中信证券、中信资管、中信自营、中银国际、中银资管等。
时间	2026 年 8 月 28 日
地点	长沙
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	公司联席总裁王永祥、首席财务官杜毅刚、副总裁唐少芳、副总裁袁野、副总裁任会礼、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、农机事业部、中科云谷的相关业务负责人。
交流内容及具体问答记录	一、公司整体业绩情况介绍 上半年公司经营可以概括为三个关键词：稳、进、新。 面对全球产业链调整、汇率波动和成本变化，公司围绕“国内提质、海外拓展、产业升级”推

进经营，在市场结构、产品结构和运营效率上持续发力。

第一，经营基本盘稳。

上半年，公司实现营业收入 271.35 亿元，同比增长 9.17%，境内外市场均实现增长；毛利率为 26.82%；归母净利润 21.02 亿元，扣非归母净利润 8.31 亿元。受人民币升值等因素影响，公司产生汇兑损失 8.23 亿元，阶段性影响当期利润。若剔除汇兑损失的税后影响，归母净利润为 28.02 亿元，同比增长 17.19%。值得注意的是，本期汇兑损失属于阶段性的账面汇率变动影响，相关项目大部分在报告期末尚未结算，未直接对应当期经营性现金流出，该事项不改变公司主营业务经营基本面和核心业务发展态势。

经营质量保持稳健。上半年经营活动产生的现金流量净额为 24.20 亿元，同比增长 38.12%；收现率为 103.82%，同比提升 5.31 个百分点。公司坚持价值销售，依托数字化系统加强商务政策、客户准入和回款管理，现金流表现持续改善。

第二，全球化经营向纵深推进。

上半年，公司实现境外收入 155.35 亿元，同比增长 12.45%，占营业收入的 57.25%，同比提升

	1.67个百分点。公司产品覆盖全球170多个国家和地区，欧洲、非洲、东南亚、中东、中亚、南美等主要市场贡献相对均衡，其中南美、欧洲、东南亚、非洲和东亚增速高于海外整体水平。均衡的区域结构有助于分散单一市场波动风险。 本地化能力进一步增强。截至报告期末，公司已建成30余个一级空港、530多个销服网点，其中300余个备件仓库，海外本地员工约6600人；匈牙利高空作业机械工厂投产，德国工厂扩建升级。公司持续优化“前、中、后台”协同机制，加强商机、履约和风险预警的全流程管理，提升全球业务响应与运营效率。 第三，产业结构持续焕新。 优势板块巩固竞争力。混凝土机械国内产品结构持续优化，电动化新品及大型搅拌站、长臂架泵车等高端产品加快落地，海外市场保持较快增长，CIFA协同进一步深化；工程起重机大吨位产品实现批量发货，国际产品型谱持续完善；建筑起重机聚焦高质量订单，合同质量和首付比例有所提升，风电塔机及海外高端市场取得积极进展。 新兴板块加快成长。土方机械收入占比约
--	---

20%，国内增速快于行业，挖掘机出口规模保持国产品牌前列，其海外收入在公司境外总营收中的占比已位居各板块第一；矿山机械在新能源、无人驾驶以及大吨位高端领域取得订单及交付进展，部分新能源产品通过欧盟 CE 认证；高空作业机械持续拓展欧美及新兴市场，超高米段、桅柱式和叉装车等产品实现新增交付，匈牙利工厂已投入生产；农业机械围绕“高端、国际、新能源”，推进混动拖拉机、混动收获机等产品落地，并依托集团渠道拓展海外市场。

未来产业稳步布局。中科云谷已研发多款具身智能机器人产品，并发布重工业级具身智能操作系统 RobotOps，围绕数据、软件 and 智能体开展协同与深度融合，推进自动化产线建设，并在物料拣选、精密装配、仓储搬运等场景开展合作与应用验证。

需要说明的是，上半年毛利率同比下降 1.33 个百分点，主要受人民币升值、海运费和供应链成本上升、产品结构变化等因素影响；四项费用率合计为 21.62%，同比上升 4.88 个百分点，增幅主要来自汇兑损失带来的财务费用率上升，销售、管理、研发三项费用率整体基本稳定。公司

将持续推进精益经营、成本管控和产品结构优化。

展望下半年，虽然外部环境仍存在地缘政治、贸易政策、汇率及原材料价格波动等不确定性，但公司将坚持长期主义，进一步提升自身发展确定性，持续推进全球化、产业升级和数字化转型，努力完成年度经营目标，为股东、客户和员工创造长期价值。

二、投资者问答环节

1、上半年公司的海外毛利率面临压力，公司会采用什么举措来对冲汇兑以及海运费的一些边际变化，以及对今年下半年的毛利率的趋势展望？

答：您好，上半年公司综合毛利率 26.82%，同比下降 1.33pct。其中，国内毛利率 24.32%，同比增加 0.21pct；海外毛利率 28.69%，同比下降 2.68pct。海外毛利率下降，主要是人民币升值、产品销售结构变化、区域销售结构变化、海运费上升等因素影响：

1) 外汇波动方面：人民币持续升值，使得外币销售收入折算为人民币的金额有所降低，而产品成本主要以人民币计价，导致海外毛利率下降 1-2 个百分点。

2) 产品结构和区域结构方面：今年在我们传统优势区域，如中东、中亚，毛利率相对较高产品销售占比略有下降。

3) 海运费对毛利率也产生了一定的影响。

为应对这一影响，公司采取涨价等积极措施，从公司 7、8 月份评审的新合同来看，产品价格已经开始上涨，公司会加大人民币定价力度，汇率方面的影响在海外终端预计也能实现较好的传导。三季度以及往后来看，公司毛利率有望趋稳，实现的利润也会保障现金流的回升，公司将努力实现有质量的销售与经营。谢谢。

2、请分区域对海外区域市场进行一个展望？

答：您好！从上半年看，海外的几大区域市场，像非洲、东南亚、中东、中亚、南美，营收在其海外收入的占比都在 10%到 20%之间。整个公司海外区域的结构已经比较分散了，各市场发展均衡。

从下半年来看，南美、非洲、欧洲仍然会延续一个较高的增长趋势。上半年中东区域主要是受相关地缘事件影响，如果把中东剔除，公司上半年海外增速在 20%以上。下半年这个市场的环境应该会有所好转，很多项目工程下半年有望陆

续开工，表现应该有望企稳。

3、矿山机械上半年收入增速非常高，发展势头迅猛。请问矿挖和矿卡的这个收入占比？

答：您好！上半年，矿山机械的增长较去年来讲实现了一个较大的提升，其中，矿挖和矿卡的销售占比在 3:7 左右，另移动破、备件及二手设备均实现正增长，成为新的增长引擎。

公司看好后续的整体发展，主要有几点原因。第一，市场与中联已有的技术研发基础和方向高度吻合。例如国内煤矿开采已经全面地加速向电动化、无人化发展。第二，中联在矿卡矿挖上面的技术优势明显：挖卡一体、电动化方案、一站式整体方案、全维保服务等都获得了客户的高度认可。总的来说，产品从技术到生产到营销和服务，都按照公司面向中高端、面向全球的方向在发展。谢谢。

4、公司单二季度的这个销售费用是同比增加了 3 个多亿，然后销售费用率也是提升了 1.5 个百分点左右。请教一下是什么原因？

答：您好！公司销售费用率提升主要是因为公司

加大了欧洲、南美、澳新市场的开拓，加大了在这些区域市场增设营销和服务的网点，包括海外人员与网点的费用，这些投入是阶段性的，并且是前置的投入，后续预计会陆续产生较好的回报。而国内销售费用是保持稳定以及下降趋势的。

5、请问公司今年没有中期分红的原因和考量，后续的想法？

答：您好，公司始终重视股东回报，并持续通过现金分红、股份回购等方式与股东共享发展成果。

本次半年度董事会未提出中期利润分配方案，并不代表公司股东回报政策发生变化，也不代表公司对未来经营发展的信心发生变化。公司将在保障长期可持续发展的基础上，保持稳定的分红政策，持续重视并努力提升股东回报。

6、请教公司 2 季度小挖的销量和收入增速情况，公司在小挖的产品性能和成本控制、渠道能力等方面具有哪些差异化的竞争优势？

答：您好！上半年土方机械维持了较好的增速。国内的小挖在市场上的表现亮眼，三季度有望保持。

	公司在小挖方面的研发制造，包括营销方面具备一些差异化的竞争优势。我们的小挖联合微挖、轮挖、滑移装载机等构成我们的紧凑设备板块，也是发展势头非常好的板块。一个是国内城镇化建设、农村建设需要；一个是海外我们的高端市场，尤其是欧美澳新等高端市场需要。 产品整体来讲，我们做了很多适应性和高端性的开发。去年9月份到10月份，中联智慧产业城紧凑设备工厂已经全面的拉通进行运行。所以从产品内在的有效性的效率和外在的包括外观等等进行了全面的提升。我们在欧洲市场已经推出的是第三代紧凑型设备。国内小挖等产品整体性能和效率也很优秀。 同时，公司在供应链的协同，尤其是在产品通用化、模块化以及平台化的基础方面也搭建得很好。紧凑设备的工厂对于我们智能制造的结构件的自制，以及包括在装配和调试过程中间制造费用的降低、人工成本的降低，以及带来过程中间质量损失的减少，都支撑了我们在成本方面好的控制。在营销方面的话，在国内来讲，主要还是走的渠道模式。现在我们已经有了经销商近50家，实现了国内市场的全域覆盖。
--	---

	公司正在有序地推进重点市场进一步的精细化的运营，未来优质的竞争力也能够更好地服务客户，谢谢。 7、公司具身智能机器人这块，无论是操作系统或者是数据验证这一块做了很多努力，有没有一个大概的展望？ 答：您好！感谢对于公司人形机器人的这一块的关注。目前我们的工厂按照节奏正在开展建设。第一，公司会持续加大具身智能技术融入到我们工程机械、矿山机械、农业机械、应急装备等智能产品的研发过程当中，加速构建我们“一脑多型多机协同”的这种具身智能的技术体系。第二，公司会加快推进我们具身智能机器人在相关的一些场景，如巡检、物流、装配等的建设工作。以及包括我们现在正在开展一些业务拓展和生态的布局。整体来讲，我们是根据我们目前掌握的市场的一些情况，以及客户的订单，适时地推进我们整个的供应链和生态的一些布局。最新的相关情况，可以参考公司公开披露的信息，请您后续持续关注。谢谢！
关于本次活动是	否

否涉及应披露重大信息的说明	
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