证券代码：000680　　证券简称：山推股份

山推工程机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	【请在您选择的方式的“（ ）”中打“√”，下同】 （　）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）
参与单位名称及人员姓名	大成基金：徐雄晖 嘉实基金：沈玉梁、康凯 南方基金：邹靖 富达国际：朱佳铭、夏沁怡 宝盈基金：李巍宇、王灏 紫金矿业投资(上海)有限公司：李世春 万泰华瑞：张乐 长江养老：蔡晗炀 博道基金：袁源 新华资产：任海鑫 睿璞投资：郑劼、林华震 云脊资产：何潇 慈阳投资：宋小庆 君茂资本：高新宇 泓德基金：殷子涵 高盛亚洲：郑睿丰 瓴仁投资：祝子瀚 驼铃资产：廖英飞 中金公司：刘中玉 浙商证券：王华君 广发证券：汪家豪 国海证券：张钰莹 中银国际证券：曹鸿生 国泰海通证券：余小丽 光大证券：陈佳宁 天风证券：朱晔 申银万国证券：刘建伟 东吴证券：黄瑞 华泰证券：王龙钰 山西证券：刘斌 中泰证券：白臻哲 长江证券：王硕
时间	2026 年 11 月 3 日
地点	山东重工集团未来科技大厦 201 会议室
上市公司接待人员姓名	李士振、张民、曲洪坤、袁青、陈宏军、周琦、李蓓
投资者关系活动主要内容介绍	**一、互动交流** **1、请介绍公司前三季度经营情况：** 今年一到九月，公司实现销售收入 123.6 亿元，同比增速近

	17.87%；归母净利润 10.1 亿元，同比增速 19.24%；经营活动现金流 6.4 亿元，同比增速 63.07%，综合毛利率达 22.27%，同比增加 1.58 个百分点。 今年以来，公司抢抓出口机遇，一到九月实现海外营收 77.80 亿元，同比增长 27.31%，海外营收占比达到创历史新高的 62.93%，几大战略市场，如非洲、俄罗斯、美洲、亚太地区，均实现高质量发展。此外，公司今年以来持续加码海外投入，推动海外经营从"产品出海"向"属地深耕"升级：实体布局上，成立巴西公司，建成山推印尼服务保障中心，海外服务网络进一步完善；市场准入上，全系新能源机型完成欧盟 CE 认证，为进军欧洲高端市场拿到"通行证"；品牌推广上，先后亮相印尼矿业展、巴西国际农业机械展、澳洲 DDT 展，全球品牌影响力持续提升。 矿山业务方面，以重工集团一体化产业链为底气，以“数智融合”作为差异化优势，以大马力推土机为龙头带动，依托 SSC2.0 智驾平台，实现推土机、矿卡、装载机 L4 级无人集群作业，覆盖纯电、混动、换电多条路线，以输出智慧矿山整体方案；同时加速补齐矿用产品线：300 吨级矿用挖掘机成功下线，600 马力平地机进入产品推广阶段。今年前三季度大马力推土机实现大幅提升，俄罗斯、非洲及澳大利亚均实现大推批量交付。 **2、请介绍公司“十五五”规划：** 公司一直以来秉持“让施工更简单”的企业愿景，作为山东重工集团七大业务板块工程机械业务板块的领头羊、主力军，着眼十五五，公司将以迈入国内行业第一梯队为目标，重点围绕四大转型方向开展工作： （1）绿色化： 十五五期间，公司将依托山东重工集团一体化协同所赋予的电池、电控等产业链优势，持续完善以纯电、拖电、插电、混动及氢能源为代表技术路线的新能源产品矩阵，覆盖推、挖、压、平、矿卡等核心产品，提供差异化产品解决方案，构建长期核心竞争力。 （2）全球化：

	十五五期间，公司将继续锚定全球化战略，加快全球化步伐，迈向产业出海、本地深耕、品牌运营为核心的全球化新阶段：继续深耕以非洲、拉美、东南亚为代表的亚非拉区域，突破欧美澳高端市场，尤其是高端矿山市场。以期实现海外营收占比超 63%的目标。 产业布局方面，公司将打造“1+18+N”（即“总部+大区+代表处/办事处”）的营销架构，将海外大区定位为公司利润中心，完成从总部驱动到大区主战的营销架构变革，同时将进一步加大海外研发、营销投入，围绕海外研发中心、海外子公司、海外合作工厂、海外培训中心等多个方向，持续完善公司的属地经营体系。 （3）数智化： 公司十五五期间将以智能技术为底座，以智能产品为价值载体，通过以智能制造、产线升级为保障、以数智运营为驱动，打造山推独属的差异化竞争优势。 （4）生态化： 十五五期间，公司将继续向“全生命周期解决方案服务商”的战略转型： 一是打通山推“旧机回购-再制造-二手流通-新机销售-数字化维保”的商业模式闭环，在提升客户运营效率及质量的同时，进一步筑牢公司盈利能力的护城河，并打造产品生态。 二是完善以智慧矿山、智慧场站等场景为核心的“智慧一体化施工解决方案”，实现自动装运、排土、上下料、施工为关键动作的全场景闭环，构建山推独属的智慧产品生态。 **3、请介绍公司在突破大型矿用设备和拓展海外高端市场方面，形成了哪些差异化的竞争优势：** （1）坚持差异化路线，系统强化矿山产品矩阵： 继续强化推土机在行业的领军地位优势，做强行业最全的大马力静压、液力、混动三大技术线矿山产品，向上拓展至 1000 马力；矿卡以新能源为主线，拓展到 320 吨级；矿山挖掘机坚持传统能源与新能源双线布局，产品拓展至 400 吨级以上；同时推出全球最大

	马力矿用平地机液力和液压双路线产品、推出混动 12 吨以上矿用装载机，系统强化矿山"铲、装、运、排、平"成套解决方案的能力。针对澳洲、俄罗斯、西非等矿山严苛环境，做好本地化工况标定与结构强化，形成极端工况定制能力。 （2）利用“电动+智能"成套一体化方案，以期实现新赛道换道超车： 公司以 SSC2.0 智慧矿山系统、智驾平台为底座，覆盖推土机、矿卡、装载机的 L4 级无人集群作业，搭配纯电、混动、换电多路线矿用电动设备，输出绿色化、智能化的智慧矿山整体解决方案。在澳洲、俄罗斯等高端矿区实测中，AI 推土机作业效率提升、油耗下降，契合海外高端市场安全、减人、降碳的刚性需求——我们不是在传统燃油赛道上跟跑，而是在新能源和智慧矿山的新赛道上与国际巨头同台竞争、换道超车。 （3）依托集团全产业链自主配套，系统性夯实矿山产品可靠性根基： 公司机型面向矿山连续重载的苛刻工况，从核心配置选型、结构件强化匹配到整机调校，全链条做可靠性设计验证，把"可靠耐用"落到矿山现场。依托山东重工集团产业链协同优势，矿用推土机、矿卡、矿用装载机等核心主机的动力、传动、矿山底盘等关键零部件集团内自主可控，根据客户需求实现差异化定制匹配。 （4）本土化全生命周期服务与"龙头产品开路"协同带动： 公司坚持从"卖产品"转向"扎根运营"：布局建成 18 个全球服务保障中心，配套全球培训中心，联合代理商伙伴落地三级全球服务网络，备件前置储备；在西澳、俄罗斯、南非等高端矿山市场布局海外子公司、KD 组装工厂、本地化服务备件库，组建驻场矿山技术团队;同步搭建各产品的诊断工具、维保规范和人才培养体系，为客户提供售前矿山方案设计、现场装机调试、预测性运维、备件保障的一站式长期服务，解决海外高端客户最担心的售后响应慢、维保断供痛点。此外，依托推土机积累的客户口碑和市场渠道，刚性矿卡、矿用挖掘机、大马力平地机、装载机等产品快速进入矿山

	市场，形成"龙头产品开路、全系列装备跟进"的协同销售模式。 **4、非洲市场：公司在非洲市场具备哪些竞争优势？未来增长是否具备可持续性，主要驱动因素有哪些？** 竞争优势方面，公司产品适配高温风沙重载工况，定制矿山机型，低维保成本、高性价比；渠道方面，公司利用“子公司+本土经销商”模式，绑定中资矿建总包项目；服务方面：公司在南非前置备件仓、属地技师驻场服务+技能培训，确保服务配套能力满足客户需求；同时，公司借助于大量矿山标杆项目，搭建起良好的复购基础。 增长可持续性方面，公司认为非洲市场中长期具备可持续增长潜力，需求底层逻辑来源于矿企资本开支拉动+高速城镇化基建；虽受大宗商品周期、外汇管制、国别政策扰动，但结构性机会大于普涨机会。 在增长驱动因素层面，公司认为包含以下几个因素：锂、铝土、铁矿等矿产开发拉动矿机刚需；城镇化、跨境基建持续释放土方设备需求；老旧设备存量更新替换；渠道向资源国下沉，后市场持续增收；本地化布局升级，进一步降低交付门槛。 **5、公司与雷沃重工同业竞争问题的解决进展如何？** 目前公司已受托管理雷沃重工及潍柴（青岛）智慧重工，公司持续推进协同赋能，覆盖营销、研发、制造、质量、管理五大业务板块并对应设置业务小组，各小组已形成定期工作会议及会议决策落地的工作机制。 托管过程中，公司坚持品牌独立、战略统一，根据市场、产品差异化等双品牌特点，做好市场定位及产品定位，分区域分产品制

	定竞争策略，二是通过销售管理端整合，规范内部竞争秩序，统一思想，步调一致，确保一致对外的竞争导向。 未来公司将进一步重点推动研发体系融合、供应链协同降本等方面工作，按照从严原则管控质量，稳步释放业务协同效能。 **6、请介绍公司港股上市进展：** 自 2025 年 8 月公司向香港联交所首次递交上市申请以来，公司已于 2026 年 5 月 27 日收到中国证监会出具同意本次境外发行上市的备案通知书，港股上市相关工作正稳步有序推进，后续公司将密切关注港股市场整体情况及发行后的潜在影响，综合考虑发行节点及发行价格，做好 A+H 两地估值协同，并严格按照监管规定及时披露进展。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 3 日