

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：2025-01

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	易方达基金、华夏基金、富国基金、广发基金、鹏华基金、南方基金、华泰柏瑞基金、国泰基金、兴全基金、景顺长城基金、建信基金、国投瑞银基金、银华基金、海富通基金、长盛基金、兴银基金、浦银安盛基金、万家基金、融通基金、泉果基金、宝盈基金、信诚基金、中加基金、国金基金、淳厚基金、国寿资产、人保资产、新华资产、华泰资产、中汇人寿、华安资产、华夏久盈、紫金财险、招银理财、宁银理财、中信资管、国君资管、长江自营、德邦资管、碧云资本、淡水泉、睿远基金、东方红、瓴仁投资、华安合鑫、高腾国际、相聚资本、聚鸣投资、拾贝投资、源峰基金等机构。
时间	2025年1月20日

地点	长沙
形式	线下
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥先生，助理总裁任会礼先生，董事会秘书陶兆波先生、农机营销总公司总经理苏敏先生等。
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">一、交流环节</p> <p style="text-align: center;">1、请介绍公司业务“出海”的现状和未来战略。</p> <p>答：做全球化的企业是公司当前阶段的核心战略。近年来，中联重科坚定推进“端对端、数字化、本土化”的全球化战略，在研发出海、制造出海、供应链出海、产品出海、服务出海、人才出海等方面全面发力，加速向海外转型。境外营收连续多年高速增长，领跑行业，截止 2024 年三季度，公司境外营收占比已超过 50%。</p> <p>今年以来，越来越多海外新网点从规划到落地，加速荷兰、法国、德国、波兰、美国市场开拓，完成鹿特丹、巴黎、华沙、休斯顿、安大略等多个一级网点布局，截至 9 月末，公司境外员工超 3000 人，本土化率高达约 90%，产品覆盖约 150 个国家，已完成海外网点布局约 400 个。各主机事业部成立了海外产品研发机构，调动一半以上研发力量专门针对海外市场做产品研发，今年以来通过国际认证的产品超 300 款、上市推</p>

出海外产品超 250 款，定制化产品、高端产品认证提速，获得欧美市场认证通过可供销售的产品数量大幅提升。

2、如何展望 2025 年海外业务的发展趋势？

答：从三个方面来看：第一，工程机械的全球市场规模巨大，公司的收入体量在全球范围内来看，还有很大的成长空间。第二，随着公司在海外空港布局的持续完善和团队建设的不断加强，未来发展后劲十足。第三，公司品牌在海外影响力和认知度在不断加强，更多的客户青睐于使用我们的设备。以上三个方面，可以支撑公司 2025 年海外各业务板块的良好发展。

同时，随着公司产品型谱的不断完善以及公司在电动化产品研发和制造能力的不断升级，我们在欧美市场的竞争优势将凸显，这也将给公司带来较好的增量。

3、2025 年公司海外的工作重点是什么？

答：第一，公司战略的落地，公司平台能力的增强，以及境外子公司能力的提升，都会对业务的拓展起到很大的支撑作用。

第二，市场面的拓展。包括：1) 产品面的拓展。出海初期，我们在海外市场主要集中一两类产品的突破，这两年我们正在加快更多产品在境外的认证，加强产品链的拓展，完善产品型谱。2) 覆盖区域的拓展，增加海外网点的建设，提

高区域覆盖面，填补未覆盖区域的空白。3) 从中小客户向高端大客户拓展，随着我们品牌全球认知度的不断增强，大客户对公司的认同感和忠诚度也将不断提高。

第三，产品力和服务力的提升。这是我们最核心的竞争力，中联重科有着科研院所的基因，一直以来都坚持“技术是根，产品是本”的理念，不断以极致创新的产品为客户创造价值，今后我们也会将研发更多符合海外市场需求特性的产品。同时，提升服务质量、提高服务响应速度。

4、2025 年海外市场分区域看是怎样的？

答：从公司自身来看，非洲、拉美预计继续保持良好势头，公司前几年在非洲和拉美做了很多布局，在 2024 年这些前期工作的效果已经开始体现，销售呈现放量趋势。此外，公司产品品类齐全，我们的新兴业务板块，包括高空作业机械、矿山机械、农业机械都会是新的增长点，因此，这两个地区有望实现高于行业增速水平的发展。

对于欧美澳新市场，这几年公司也在做深做透，产业全球化的趋势不可阻挡，未来研发、销售和生产制造也都将实现全球化运作。我们将积极拓展欧美澳新地区的空港布局和产品研发，未来这些区域的增速也都比较乐观。

	<p>对于东南亚、中亚区等传统市场，在行业增速放缓的背景下，公司东南亚、中亚市场依然保持稳定的增速，从全球市场的体量和规模来看，我们还有很大的成长空间，渗透率仍然较低，因此我们预期增速稳中有升。</p> <p>5、请展望高机海外未来发展趋势，以及公司如何应对潜在的不确定性风险？</p> <p>答：欧美市场进行产业保护的趋势较为明显，因此未来哪个企业的本地化做的越好就更可能在全球化的路上走得更远。前期，我们在欧洲市场的拓展比较好，前几大的租赁商均有合作。对于海外客户来说，在本地建设工厂也意味着他们可以和公司的合作共赢走的更远、更稳定，未来合作更加紧密、可持续。</p> <p>对于海外的潜在风险，我们认为，无论保护政策如何变化，合规运行是最重要的。中联高机的产业链在过去两年做了很多的本地化布局，我们把供应链做了梳理，搭建了全球的供应链体系，选出了重点供应商，在出海产品上匹配海外供应链，同时，协同中国制造业一起出海。目前，有些企业已经可以在海外给我们提供物料，以此来达到我们海外本地化的合规运行，我们认为具备全球本地化能力，是衡量一个企业能否在海外持续稳定运营的重要标志。</p> <p>6、如何看待农业机械的出海趋势？</p>
--	---

	<p>国内农业机械的技术相比海外农机巨头还存在一定的差距，但近年来，国内农业机械企业也在技术方面进行快速追赶逐步缩小差距。我们公司多年来一直在做混动技术，经过几年的测试和实践，公司农业机械产品在海外部分市场已经被完全认可。此外，随着中联农机的产品力不断提升，客户认知度提高，我们能以产品性能和质量较快得到海外市场机遇、抓住客户和合作伙伴，海外市场销售的增长并不仅仅依赖渠道的扩张。</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>