

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：2025-03

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（请文字说明其他活动内容） <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	A+H 两地市场广大投资者
时间	2025 年 3 月 26 日
地点	长沙
形式	网络会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼 CEO 詹纯新先生、独立董事黄珺女士、首席财务官杜毅刚女士、董事会秘书陶兆波先生。
交流内容及具体问答记录	<p>1、预计第一季度业绩如何？未来的规划，以及是否拓展新的产品，预计新产品对业绩的贡献？</p> <p>答：您好！公司一季度业绩情况请届时关注公司公告。</p> <p>2024 年，公司全力加速向多元化、国际化、数字化转型，积极培育新的增长曲线。这些转型</p>

举措显著增强了公司发展的稳定性，让企业进入跨周期、可持续的发展通道。

在稳固原有三大优势板块行业地位的同时，大力培育土方机械、高空机械、农业机械、矿山机械等第二增长曲线，以及布局具身智能等未来产业作为第三增长曲线。截至 2024 年末，第二增长曲线的收入占比已超过 48%。谢谢。

2、今年中联重科海外收入占比显著提高，那么 2024 财年各产品类别（混凝土机械、起重机械等）海外占比分别占比多少？

答：您好！2024 年中联重科海外收入占比超 51%，同比提升约 13.37pct，按产品类别看，混凝土和起重机械的海外收入占比在其板块销售收入的占比也已过半，谢谢。

3、中联海外营收占比超过国内，主要是海外哪些产品销售的好，以及哪些区域销售的好呀？对 2025 年海外销售的前景如何预测？

答：您好！海外市场蕴含着巨大的发展潜力和空间，公司依托“端对端、数字化、本土化”的直销体系，在传统优势区域如中东、中亚、东

南亚区域保持稳定增速，在欧洲、南美、非洲等新兴市场市占率提升显著。同时海外的产品型谱拓展也有很大潜力，公司已将超过半数以上的研发资源投入海外，力求通过市场覆盖面的广泛化、团队建设的完善化和产品品类丰富化，提升海外销售规模及销售质量。

截至 2024 年底，公司在全球已实现在 40 余个重点国家布点，一级空港覆盖近 200 多个国家，全球各主要城市已建成各类网点超 400 个，海外主要国家和地区已基本实现全覆盖。谢谢。

4、贵公司如何实现市值管理目标？

答：您好！公司持续健全立体的投资者关系管理体系，全方面、立体式赋能公司投资者关系管理工作。公司将一如既往持续加强和投资者沟通交流工作，常态化召开业绩说明会、增加高层直面投资者频率、持续加强沟通频次、构建内外部信息传导枢纽、积极响应股东合理诉求，充分尊重和维护广大投资者利益，打造健康、透明的投资者关系体系以赢得资本市场和投资者的长期信任与支持。

公司在关注自身发展的同时高度重视全体

股东回报，通过现金分红及回购公司股份等方式持续与投资者分享发展成果。自上市以来，公司已经累计分红超 25 次、分红金额约 263 亿元，历史整体分红率约为 43%，股息率长时间以来也一直处于行业领先水平；与此同时，近 5 年公司还持续开展大规模回购，合计回购金额近 50 亿元；截至本报告披露日，公司完成了 2023 年度的现金分红近 28 亿元，并回购 H 股超 1.6 亿元进行注销。谢谢。

5、公司 2025 年业绩增长支撑来自哪方面？

海外市场方面在欧洲是否有提前进入战后重建工作的布局？

答：您好！在国内市场低谷期，公司全力加速向多元化、全球化、数字化转型，积极培育新的增长曲线，这些转型举措显著增强了公司发展的稳定性、让企业进入跨周期、可持续的发展通道。公司业绩有望受益于 1) 国内市场的筑底复苏；2) 海外市场的各区域接续增长；3) 产品的高端化、绿色化、数字化、智能化；4) 包括土方、农机、矿山在内的产品品类的持续扩张；5) 极致降本。

公司在德国、意大利、法国等欧洲国家以及

中亚区域都有完善的市场布局,包括较多的本地化人员、网点、仓库、生产制造基地等,本土化员工熟悉当地市场和客户需求,能够更好地推动中联重科在欧洲的业务发展。公司还可以很好地利用公司直销的优势跨区域协调资源以迅速抢抓市场机遇。我们将紧跟事件整体发展态势、密切关注市场动态。谢谢关注!

6、高机毛利率同比大幅提升的原因?

答:您好!高机的毛利率同比大幅提升,得益于以下几个方面:1)高机海外收入结构进一步优化,高机海外产品毛利率高于国内产品;2)国内客户结构发生变化,剪叉和臂式产品毛利率均有提升;3)降本控费,效果进一步显现。谢谢关注!

7、2024 年中联轮式起重机、履带产品情况?高空作业设备作为中联发展最迅速的板块,在去年中止拆分上市后,今年是否还有继续上市计划?是否有计划通过并购方式扩大份额和影响力?

答:2024 年公司工程起重机板块国内中小吨位汽车起重机市场份额持续提升,25 吨级市场份额达 35%,创近几年最好水平;35 吨级、55

	<p>吨级产品市场份额均位列行业第一。大吨位汽车起重机在 700 吨级及以上市场份额达 36%，行业地位数一数二。国内履带式起重机金额市场份额位列行业第一，同比大幅提升；千吨级以上产品市场份额超 40%，位列行业第一。</p> <p>终止上市不会对中联高机业务本身的发展节奏带来影响，中联高机在短短几年里已经发展成了中国高机的龙头品牌，研发实力、产品竞争力、全球本地化布局等多方面都居于行业领先地位。</p> <p>8、中联海外营收占比超过国内，主要是海外哪些产品销售的好，以及哪些区域销售的好？对 2025 年海外销售的前景如何预测？</p> <p>答：随着国际化进程的不断深化，公司市场地位稳步提升，公司产品在各主要区域的中国行业出口市占率均呈上扬趋势。随着欧美、澳新、拉美、非洲、印度等新兴区域的市场突破，海外市场布局更加多元化，区域销售结构不断优化，各区域市场协同发展，呈现“多点开花”接续高速增长态势。</p> <p>混凝土机械、工程起重机械、建筑起重机械海外业务规模与市场地位持续提升。</p> <p>土方机械全球布局显成效，海外市场方面，</p>
--	---

整合研发、供应链及渠道等优势资源，成功实现优势市场的深耕与新兴市场的突破，达成双跨越发展格局，进一步提升了品牌的国际影响力。

高空作业机械，本地化资源整合高效推进，海外工厂顺利建设；发达市场迅速拓展；“一带一路”市场高速增长。长臂架产品在欧洲、美洲、亚太地区实现规模化出口，实现了规模效益和品牌溢价的双提升。

矿山机械依托中联特色的“端对端、数字化、本土化”的海外业务体系，重点聚焦矿山市场头部客户和矿山领域的开拓，持续强化网点建设的广度和深度。

农业机械在“一带一路”市场开拓卓有成效，国际化发展程度在国产农机品牌中处于领先地位。

2025 年工程机械出口市场机遇与挑战并存，预计整体将保持稳定增长态势。中国与“一带一路”共建国家合作不断深化，东南亚、中东、非洲等新兴市场需求旺盛，为工程机械海外业务发展提供了广阔空间。

9、公司已经开发两款机器人模型，公司今年在这块业务的布局有什么具体计划安排？具体应用于什么领域？

答：您好，公司高度重视研发和新兴产业布局，公司有专门从事共性基础前沿技术研究的部门，会研究和探索与公司密切相关的先进制造领域技术和产业。目前在人形机器人领域，我司开发出了 1 款轮式人形机器人与 1 款双足人形机器人样机，已初步实现部分日常生活简单基本动作及工厂物流搬运、分拣等作业，未来有望广泛应用于仓储物流、柔性制造、商业服务、居家养老等场景。目前公司开发的机器人都尚未量产，未产生实质性收入，预计对公司短期业绩无提升贡献。敬请投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！

10、对今年出口市场预计？国内市场是否已进入向上拐点？

答：您好！海外市场蕴含着巨大的发展空间和空间，2025 年工程机械出口市场机遇与挑战并存，预计整体将保持稳定增长态势。中国与“一带一路”共建国家合作不断深化，东南亚、中东、非洲等新兴市场需求旺盛，为工程机械出口提供了广阔空间。当前公司“端对端”体系在持续迭代升级、公司产品在全球范围内市场渗透率尚有较大提升空间，仍存许多新国家和区域待开拓。同时，海外的产品型谱拓展也有很大潜力，公司

高度重视海外市场的品类拓展，已将超过半数以上的研发资源投入海外。依托“端对端、数字化、本土化”的直销体系，力求通过市场覆盖面的广泛化、团队建设的完善化和产品品类丰富化，提升销售规模及销售质量。国内工程机械市场，2025 年市场有望逐渐企稳上行。中长期来看，国内工程机械市场将加速向绿色化、智能化和数字化方向升级。

11、请问贵司具身智能的研发进展如何？

答：公司近年来在人工智能、云计算、大数据、物联网等前沿技术上持续投入研发并加速应用，在大数据、云计算等数字化技术发明专利申请量行业排名第一，构建起工业互联网、具身智能等未来产业生态。人工智能时代将推动工程机械行业与互联网、大数据、云计算等领域的深度融合，形成新的产业生态。

未来，公司的每个产品都有望成为一个“具身智能设备”、实现“机器人化”，具备单机智能+机群协作的能力。公司旗下中科云谷代表着国内工业互联网平台头部水平，在赋能工业资源集聚共享、工业数据集成利用和工业生产与服务方面的能力全国领先，未来中联重科将通过平台化战略，整合产业链资源，提升整体竞争力，重构

	<p>行业竞争格局。</p> <p>12、贵公司是否有面向乌克兰工程机械市场的预先布局？</p> <p>答：您好，公司在东欧、中亚区域有非常完善的市场布局，包括较多的本地化人员、网点、仓库、生产制造基地等，可以很好地利用公司直销的优势跨区域协调资源以迅速抢抓市场机遇。我们将紧跟事件整体发展态势、密切关注市场动态。谢谢关注！</p> <p>13、您好，请问公司的股价有何支撑，会回购增持吗？</p> <p>答：您好，公司在实现业务高质量发展的同时，一直都高度重视全体股东回报，通过现金分红及回购公司股份等方式持续与投资者分享发展成果。2024年，公司完成了2023年度的现金分红近28亿元，同时，截至公告披露日，已回购H股超1.6亿元进行注销。2024年度，公司拟10股派发现金红利3元（含税）。未来公司将继续优化股东回报策略，提升投资者信心。</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>

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
----------------------------------	---