

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：2025-04

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	境内、境外投资者及分析师等。
时间	2025年4月09日
地点	长沙
形式	线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陶兆波先生、农机营销总公司常务副总经理张翹先生、投资者关系室主任安灼明先生等。
交流内容及具体问答记录	一、主动介绍 公司近几年在第二增长曲线业务方面增长迅速。业务从原来的国内工程机械市场，扩展到全球的工程机械+农业机械+矿山机械三大市场。农业机械的市场空间非常大，国内是千亿级别，海外是近万亿级别，矿山机械全球同样是几千亿级别的市场。 公司认为目前到了中国农业机械加速发展的时期，中国农业安全和农业现代化对于我们国家的发展非常重要，人口结构老龄化等因素都将

	促使农业向规模化、机械化、高端化、智能化、无人化的方向发展。同时，中国农业机械制造商在走向海外时面对的是空间更大、利润率更高的市场。公司正借助中国全球化战略，把我们产品推向全球万亿的大市场。 近几年公司正在加速研发和投入农业机械板块，以工程机械的技术制造水平、市场优势、管理优势来助力农业机械向高端化、绿色化、智能化方向发展。同时，公司的农业机械的核心零部件方面也在持续取得突破。 2024 年，公司农业机械收入 46.5 亿元，同比增长 122.29%，相信以中联重科工程机械的研发实力，加上公司持续的研发投入，未来在农业机械海内外市场取得亮眼表现值得期待。 二、问答环节 1、中国当下农机市场规模有多大？ 答：全球农业机械市场规模大概在一万亿，国内市场规模约 2000 亿，中联重科覆盖的 11 个系列产品的国内市场规模超过 700 亿。其中，主要的品类拖拉机超过 300 亿、轮式联合收割机约 60 亿、履带式联合收割机超过 100 亿、插秧机约 35 亿，玉米机约 120 亿，应该说市场是非常广阔的。 2、请问公司这些产品相比于竞争对手的核心优势是什么？ 答：公司 2022 年起就从战略层面进一步聚
--	--

	焦农机板块的发展，首先第一步是围绕着产品做突围，率先打造了第一批王牌产品，我们推出的小麦机王牌产品成为 2024 年行业里的网红机型，直接带动小麦机规模增长一倍以上。拖拉机方面，我们围绕 200 马力，也打造了王牌机型，围绕王牌产品实现突围，正在全面带动各类产品类型谱的完善和产品竞争力的提升。 对于中联来讲，我们的核心优势： 第一个，我们的产品在技术层面进行了深度的研究和开发，工程机械对于产品和装备的基础性原理和各种工程技术的应用，让我们的产品从技术的角度把产品设计得更加合理。相较于以往农业机械基于经验总结的发展模式，我们现在走上了以核心科技实力带动产品发展的路线。 第二个，得益于公司多年的产品制造能力和供应链的整合能力。我们的零配件选用，包括制造的精细化和产品质量的控制，让我们的产品从客户在市场上面选购农机产品来讲，从品质，外观，还有可靠耐用的程度来讲，能够给客户带来更好的体验和吸引力。这是我们当前在市场上面展现出的一些优势。 3、公司拖拉机、小麦机、水田机械、玉米机各自未来的发展展望？ 答：中联农机品类比较丰富，分产品类别来介绍： 小麦机、烘干机、打捆机，这几个产品在前
--	--

	期通过十多年的积累，是市场上已形成一定竞争力、口碑和市场保有量的一类产品，在公司注入新的动能以后，得到了更加快速的发展。随着2024年新产品推向市场，以及今年中型纵轴流产品的推出，中联农机在轮式联合收割机领域，将有望引领行业的技术发展。因此，未来1-2年公司小麦机达到国内第一的位置值得期待。 拖拉机产品，通过这两年的蓄能和储备，目前我们在机械换挡，动力换向、动力换挡、混合动力无极变速的四大技术路线的全系列产品，已形成了全面发展的态势。四大技术路线的全系列产品目前投入了大量研发资源和实验资源，预计2025年底全面上市，这些产品可以迅速发力。当这些产品线完成布局以后，在动力换挡和混合动力无极变速的拖拉机产品方面，我们将有望实现弯道超车。 电混产品，下半年将陆续有新品推出，将极具竞争实力。对于全球主要的农业机械企业来讲，一方面他们在新能源电混产品的涉足和进度上面比我们进度慢，另一方面他们没有中国深厚的新能源产业链的支持，所以我们相信拖拉机产品推出以后，将会有一个非常亮眼的表现。 玉米机以及围绕着玉米的播种机、摘穗收获和青贮机、田间管理机械，以及烘干塔、粮食仓储的一系列的装备，都在快速推进。混凝土的泵送、运输、搅拌站的技术方面与的粮食和牧草收
--	---

	获、粮食后处理、烘干和仓储技术相通性是很强，我们的技术沉淀非常突出。 水田机械，通过 2 年的发展，产品的机型优势逐步凸显，凭借我们产品保有量的持续提升，以及品牌影响力和口碑的持续提升，今后也会进入到一个快速发展的通道。 整体来看，随着公司农业机械产品的积累，无论是在产品的品质、可靠性、作业质量、舒适性，还是在智能化的叠加应用方面，我们的产品都将以更高的品质性能和技术来占领高端市场，并进入到广阔的国际市场。 4、请问公司的技术路线和其他公司是否有不同，技术来源是引进还是自主研发？新产品的推广进度如何？为何坚定走智能化、高端化、绿色化道路？ 答：公司将一半的精力以及工程机械几十年的技术底蕴，投入到农业机械的产品发展上，同时，因为中联在过去 20 年一直在做智能化、高端化、绿色化的转型升级，在这些方面具有丰富的技术积累和储备，再加上农业机械和工程机械在发展路径和历程上有共通之处，因此中联无论是对产品技术的理解和掌控能力、技术的储备和迭代速度，以及渠道建设等方面都有一定优势。 在电动化技术路径方面，中联拥有自己的传动和电混的架构。去年我们发布的混动拖拉机，连续作业了 15000 亩，油耗、故障率都优于传统
--	--

	意义上动力换挡产品的性能，智能化带来的作业效率提升，故障率大幅下降，让我们的拖拉机产品在高端化智能化绿色化方面引领和带动市场。 在农业机械绿色化的方向，纯电、氢能油电混合三种路径中，我们首选油电混合，因为农业作业的环境集中在乡村，纯电和氢能不太适合作业环境，电混可以让发动机工作在最优燃油经济性曲线上，再用电来补充。农业机械在作业的一系列过程中，例如田间掉头，机具提升翻转等，需要频繁的换挡，通过电混的产品，现在都是通过传感器和智能化的控制，由机器进行自主的决策和调整，带来了机手对设备操作复杂度大幅减少，从而带来效率的提升。 5、怎么看国内今年的需求？以及怎么判断今年粮价的走势和对农机的需求影响？ 答：2025 年粮食价格有望回升，随着粮食价格上涨，预计后续用户购机意愿会有所提升，但受制于农户 2024 年收益大幅降低或亏损，今年的采购不会出现增长或出现下滑，随着粮食价格的增长和 2025 年的用户收益增加，有望看到 2026 年农业机械市场景气度转好。 6、农业机械发展的驱动因素？ 答：随着未来人口结构的变化，60、70 年代人会逐渐退出农业行业。80、90 从事农业行业的人群较少、效率降低，但是农业需求不会下降，将需要更高素质、更高水平的农业从业人作为未
--	---

	来发展的主力，更高的需求从而也会加速推动农业的机械化、农业机械的舒适化、智能化、科学化发展。此外，国家的政策支持、农田大型化，会带来农业机械高端化、大型化的必然发展趋势。 7、公司农业机械海外市场的布局情况？ 答：目前公司农机海外市场的发展处在初期，中国周边的国家地区继续做大做强，欧美地区加快产品型谱的完善和认证。未来3年我们将以产品为牵引，以本地化运营为基石，力争在海外各大区域市场进入行业前三，成为中国农机在海外市场的领导者。利用中联重科智能制造先进产品优势，叠加我们“端对端、本土化、数字化”的渠道先发优势，在海外市场上成长为领先的中国品牌。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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