证券代码：000528　　证券简称：柳　　工
债券代码：127084　　债券简称：柳工转 2

广西柳工机械股份有限公司

投资者关系记录表

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：_____
参与单位名称及人员姓名	**机构投资者、证券分析师、个人投资者等 80 位参会人员：** 广发基金、国联基金、银华基金、中银基金、圆信永丰基金、申万菱信基金、泰信基金、中国平安财保、中荷人寿保险、兴证资管、香港上海汇丰银行、淡水泉、海通国际、花旗、野村东方国际证券、Bank of America、GOLDMAN SACHS(ASIA)、Point72 Hong Kong、Millennium Capital Management (Hong Kong)； 中信证券、中信建投证券、中国国际金融股份有限公司、广发证券、海通证券、招商证券、东吴证券、中国银河证券、天风证券、长江证券、国海证券、浙商证券、光大证券、申银万国证券、国金证券、中邮证券、开源证券、西部证券、财达证券、长城证券、东方财富证券、华鑫证券、东莞证券、中泰证券等
时间	2026 年 10 月 26 日 15:00-16:40
地点	公司会议室、价值在线路演平台、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	1. 独立董事 黄志敏 2. 副总裁 潘恒亮 3. 副总裁、财务负责人 黄铁柱 4. 董事会秘书 黄华琳 5. 其他业务负责人

活动主要内容及问答记录	**活动主要内容及问答记录：** 公司副总裁、财务负责人黄铁柱先生介绍 2026 年三季度经营情况： 公司 2026 年三季度单季营收 82.65 亿元，同比增长 9.05%，营收持续突破历史同期新高。毛利率 22.65%，同比上升 0.57%，归母净利润实现 2.61 亿，同比增长 14.74%，扣非归母净利润实现 2.02 亿，同比上涨 17.56%；归母净利率 3.16%，同比上升 0.16%，经营性现金流 4.69 亿，同比增长 149.75%； 2026 年三季度，公司仍然面临多方面的宏观因素带来的挑战，国际方面，在油价、利率等冲击下新兴市场仍热保持了旺盛的需求，尤其是电动化产品需求大幅提升，是公司实现增长的重要支撑。但是，汇兑管理的挑战仍然严峻，管理口径下 26 年 Q3 产生汇兑损益 1.4 亿元，年初至三季度末共产生汇兑损失 4.2 亿元；国内方面，整体复苏趋势不变，三季度呈现“弱企稳”格局，受存量更新政策影响，土方机械整体表现优于非土方机械。同时，电动化产品替换趋势仍然强势，是三季度最重要的结构性变化。公司将在不断优化成本的基础上，增加对于电动化产品的研发投入，打造属于柳工的产品优势，在不断强化的电动化浪潮中提升竞争力。 回顾年初以来的经营情况，我们深感提升资产质量的重要性。上半年，公司在应收账款、现金流等方面表现不及预期。经过我们的不断努力，三季度已经有明显的趋势改善，应收账款与营收增长的剪刀差已明显收窄，三季度经营性现金流同比明显增长。接下来我们仍将通过专项整改措施持续提升资产质量，努力实现年度规划目标。 上周公司刚披露了新一期股权激励草案，是公司激励员工向“十五五”目标努力的重要举措。草案要求以 2025 年业绩为基数，2027 年营收增长不低于 20%，归母净资产收益率不低于 9%，营收收现率不低于 103%。其目标对公司经营质量提出了极高的要求，对比同行乃至全市场都属于较高水平，公司将全力以赴争取完成股权激励及“十五五”战略规划目标。 为了实现高质量发展，在国际收入不断加速，成为公司重要的盈利引擎的背景下，公司内部的改革正在不断加速。下游客户尤其是国际客户对于产品价值的衡量尺度是以全生命周期 TCO 价值尺度进行的。为了响应这一趋势，公司进行了事业部组织变革，提高组织效率，加快响应市场的速度，也为公司从全价值链角度挖掘盈利能力提升空间提供了支撑。同时公司启动了流程变革，从流程上提升产销协同、采购和制造等领域的运营能力，已经取得了阶段性成果。 展望未来，国内下游驱动仍然有限，但雅下项目和专项债政策等有望在 2027 年逐步带来需求增量，更新周期也将持续修复。近年来工程机械行业的增长重心已明显转向海外，出口是核心驱动力，非洲、拉美、东南亚等“一带一

路”沿线市场基建和矿业需求旺盛，欧美市场也在正逐步回暖，电动化、智能化产品正成为新的出口亮点。

但出海也进入深水区，贸易壁垒、汇率波动、应收账款等风险不容忽视，行业正从“拼价格”转向“拼技术、拼服务、拼本地化”。整体看，国内龙头企业的全球化布局、产品结构升级和本地化服务，是提升盈利能力的关键，这也将是国内工程机械参与全球竞争的重要支撑。

主要交流问答内容：

1. 目前海外电动装载机业务的情况如何？公司电动装载机的海外竞争优势是什么，如何保持？

答：从行业数据来看，今年电动装载机出口保持了非常旺盛的势头，主要是受中东冲突推动油价大幅提升，带动全球市场对电动、混动等新能源产品的需求爆发性增长的影响。公司电动化产品毛利远高于海外业务平均毛利水平，其中纯电动装载机今年销量同比翻倍增长，渗透率已超过行业平均水平。

关于如何保持海外电装的竞争优势：第一，公司 2014 年启动电动化产品研发到 2019 年成功推出首款商用电动装载机，电动化产品技术储备和品牌美誉度处于行业领先地位。在欧美市场的大客户中，公司的电动装载机的口碑非常好，产品技术优势以及在不同应用场景中的表现非常突出，后续公司将不遗余力的以研发引领装载机技术革新的突破。第二，今年公司在部分区域开展了生态拓展，如微电网、油改电等业务，进一步夯实了电动产品领域客户群的口碑。第三，在全场景、强技术的带动下，高端客户群的口碑效应不断产生复购；在新兴市场及能源危机背景下又有一批新客户切入。在产品质量优势的加持下，新兴市场的询单量不断提升。第四，电动产品可在矿山等场景与装载机板块形成产品组合拓展。

2. 三季度现金流改善的原因是什么，如何展望明年？

答：三季度公司当季产生的经营性净现金流约 4.7 亿元，同比提升约 150%，单季净现比约 1.8；前三季度累计经营性净现金流 5.67 亿元，净现比 0.4，虽然单季改善明显，但累计仍有进一步改善的空间。

本季度的改善主要来自以下方面：一是强化销售回款管理。二季度公司现金流不佳，董事会给经营层提出了明确的改善目标，公司将月度回款目标分解到相关客户和区域，区分现金、票据回款结构，跟踪客户融资放款节点，建立

	按日跟踪的闭环和多办理机制，推动营销端从“重签约”向“签约与回款并重”转变。二是优化供应链结算与付款节奏。在保障供应链稳定和合作伙伴利益的前提下，加强应付账款精细化管理，依法合规运用供应链金融工具，提高经营性现金流使用效率。三是运用财务改善手段。在风险可控、交易真实、会计处理合规的前提下，运用无追索保理等工具盘活存量应收资产，作为回款管理的补充；相关安排不替代基础回款管理，对应收账款增值确认严格按会计准则执行，避免将金融工具使用简单等同于经营质量改善。 四季度，公司将继续落实回款责任、优化付款安排、加强存货和“两金”管理，推动现金流与净现比持续改善，力争达成或超过全年预算目标。 **3. 三季度国内外毛利率情况如何？汇率导致的成本上涨如何向下游传导？** 答：三季度单季公司合并毛利率为 22.7%，同比提高 0.6 个百分点。其中境内毛利率同比提高 1.2 个百分点，境外毛利率同比微降，但境外毛利率仍远高于境内。毛利的改善，主要受境外收入占比、境内盈利修复以及部分高毛利业务改善带动。 从产品层面看：境内挖掘机毛利率和工业车辆实现了销量和利润的双重提升。境外装载机业务、预应力业务、推土机收入增速较高；工业车辆和平地机实现了收入和毛利的同比上升。整体来看，三季度通过区域和产品结构的优化、境内盈利的修复，实现了毛利率的回升。后续我们将持续推进重点市场的深耕、关键客户拓展、产品结构的优化以及全生命周期的降本能力建设，努力提升经营质量。。 今年以来，汇率的大幅变动确实给公司控成本带来较大挑战，公司通过改善业务结构加快回款、提升业务敞口覆盖率、加强小币种专项管控等措施努力降低汇率波动带来的冲击。部分成本无法自行消化的，公司在境外的经销商协议中设有相关的汇率风险分担机制。当汇率在一个月内波动超过 3%时，就会启动汇率价格调整机制，在渠道和经销商客户之间分担汇率风险。 **4. 公司发行的可转债转股是否会影响公司股权激励考核的目标？** 答：2026 年是 2023 年发布的股票期权激励计划的最后一年，为了实现激励机制的连续，将核心员工与公司发展相绑定，公司使用此前回购的公司股份

进行新一期股权激励。根据草案中条款：在股权激励有效期内，若公司本年度及未来实施公开发行或非公开发行等产生影响净资产的行为，则新增加的净资产及该等净资产产生的净利润在业绩考核时可不列入考核计算范围。可转债的转股影响可从净资产中剔除。但其他比如业绩增长等带来的对净资产的影响仍将正常计入考核指标。

5. 以非洲市场为例，海关数据最近几个月震荡明显，部分国家数据走弱，几内亚等国还出台限制采矿政策。请分析工程机械海外处于什么样的周期位置，以及未来行业增长和公司增长的展望？

答：从行业机构 8 月数据来看，某些区域整体增速的震荡波动性确实在增大。但我们认为短期波动不影响长期趋势，非洲总体市场潜力依然是所有市场中最强的。首先，在矿业大周期基础上——这轮矿业大周期背靠 AI 技术发展和新能源趋势，对矿业需求比较旺盛，在我们整个“十五五”战略周期内都有一定的需求支撑。其次，各国在能源安全性布局上会带来对资源国的资源投入，大批公司出海也集中在资源领域，带动了与矿业相关的基建项目拉动；在北非区域，也存在类似战后重建等机会。

从去年开始公司确实感受到资源主权化的压力，资源国不再完全依靠原矿出口，而是更多希望将加工链、矿区所有权进行组织化，其实这不仅不会对工程机械需求带来影响，相反我们认为带来了一定的新增市场机遇。同时，公司对于下游订单的管控是较严格的，合作的主要是已实现规范化、组织化经营的优质客户，风险较高的客户在柳工业务基本盘中占比非常小。

总体来看，我们依然认为未来 5 年非洲仍是最具发展潜力、与柳工产品平台契合度最高的市场，我们已在非洲进行了一系列子公司布局，作为后续深度业务拓展的基础。非洲大型化切换非常明显，以前很多头部集团性大客户只用外资品牌大型矿山产品，现在都在全面向中国厂商开放准入，对柳工而言这是很好的窗口期。

6. 在中国工程机械海外份额提升背景下，如何应对潜在的贸易摩擦风险？

答：在中国贸易顺差如此之大的背景下，我们能感受到一些市场对中国厂家大幅进入，市场占有率持续提升的担忧。欧洲的贸易壁垒其实它一直存在，在 CE 认证、排放、舒适性要求上一直高于其他市场，各国家市场之间还有细分的认证合规要求。公司建立了专业的海外合规团队，对各国主要政策条款进

	行研究应对，欧美市场的所有产品都是经过严格认证，合法合规的前提下才导入的，在合规性上我们有充足的信心。去年英国针对中国挖掘机发起“双反”调查，在最终仲裁中，柳工拿到的税率是最低的，这说明了我们的进入并非以低价为最有力手段，而是具备产品竞争力。 同时，我们也确实观察到贸易壁垒可能趋严，所以海外产能布局在加快脚步。印度工厂二期已正式投产，印尼工厂正在建设、预计明年完成建设，对全球其他市场的产品覆盖也会增加。印度工厂生产的设备大部分基于印度本地市场，这也是为什么在针对印度装载机的措施中，印度业务基本没有受到大的影响。未来我们在美洲、欧洲制造基地的调研也在持续推进；在非洲、中东、中亚、拉美等地，我们都会与当地经销商进行业务合作，共同维护全球供应链韧性。 7. 今年以来电池成本波动较大，对公司的电动化产品有何影响？ 答：2026 年前三季度，上游原材料价格显著震荡：碳酸锂现货自年初涨至 5 月中旬 20 万元/吨的高点，三季度回落至 10 万元/吨左右。受储能及电动商用车需求拉动，电芯价格下调滞后于锂价，部分供应商下半年小幅上调报价。公司前三季度电池采购成本同比上升，属行业普遍现象；依托技术创新与供应链管理，公司电池系统单位成本涨幅低于电芯市场整体涨幅。预计四季度起成本压力有所缓解，公司将继续采取措施平抑原材料波动的影响，坚持“电芯外购、Pack 自制”的模式，核心技术自主掌控，使单位成本明显低于外部同类方案，同时保障供应链安全与品质可控。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 27 日