

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：2026-02

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 <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	易方达基金、华夏基金、广发基金、富国基金、南方基金、嘉实基金、华泰柏瑞基金、博时基金、景顺长城基金、招商基金、鹏华基金、华安基金、中欧基金、中银基金、兴全基金、平安基金、兴业基金、建信基金、交银施罗德基金、浦银安盛基金、上银基金、申万菱信基金、鑫元基金、中加基金、泉果基金、创金合信基金、泰康基金、汇丰晋信基金、西部利得基金、博道基金、汇泉基金、天治基金、中海基金、同泰基金、国寿资产、人保资产、泰康资产、太保资产、平安资管、新华资产、大家资产、华泰资产、长江养老、阳光资产、工银安盛资管、中邮保险、中荷人寿、华安财险、招银理财、建信理财、浦银理财、宁银理财、民生理财、华夏久盈、中信证券资管、中金公司资管、华泰证券资管、申万宏源资管、东方证券资管、银河证券资管、国信证券资管、浙商证券资管、中航信托、碧云资本、开思基金、睿郡资产、保银投资、兰馨亚洲、方圆基金、利檀投资、才誉资产、厦门国贸、厦门象屿、大湾区发展基金、贝莱德、施罗德投资、瑞银资管、摩根大通资管、高盛资管、摩根士丹利投资管理、渣打银行、三井住友银行、野村资管、宏利金融、霸菱资管、城堡投资、千禧资本、Jane Street、Point72等。
时间	2026年3月31日

地点	长沙
形式	线上
上市公司接待人员姓名	联席总裁王永祥先生、首席财务官杜毅刚女士、副总裁袁野先生、副总裁任会礼先生，董事会秘书陶兆波先生等。
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">一、公司介绍</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 521.07 亿元，同比增长 14.58%；归母净利润 48.58 亿元，同比增长 38.01%；公司坚持价值销售，毛利率 28.04%保持稳定，归母净利率 9.32%，同比提升 1.58 个百分点，经营性现金流净额 48.74 亿元，同比增长 128%，与归母净利润之比达到 100%，创近年来新高，存货等核心指标持续改善，经营质量显著提升，实现量质齐升。</p> <p>2025 年，公司持续锚定“相关多元化、全球化、数字化”战略，深化智能化、绿色化转型升级，由“周期型”向“成长型、科技型”企业转型。</p> <p>2025 年，公司持续做深做透“端对端、数字化、本土化”的海外业务直销体系，推动海外业务由规模扩张向价值升级。全年境外收入达到 305.15 亿元，同比增长 31%，占比提升至 58.56%。过去四年年均复合增速高达 52%，领跑行业。</p>

区域上，非洲、东南亚、澳新增长突出，中东、拉美、欧美全面提升；产品地位方面，起重机出口市占率保持领先，土方、矿山、混凝土、基础施工、高机等出口市占率持续提升。绿色化、智能化技术加速应用，推动产品升级，全球竞争力不断提升。

本地化建设方面，已布局 30 余个海外一级航空港，430 余个销服网点，海外本土化员工总人数约 6000 人。全面加强全球服务资源投入，扩充服务网点与专业团队规模“硬实力”，并依托数字化平台实现核心场景全链路数字化闭环，打造数字化服务“软实力”。加速开展“技术人员出海”行动，精准开发适配各区域需求特点的产品。

管理上，构建“品字型”扁平化营销体系，国内外、前中后台无缝对接与高效协同。

国内市场复苏从挖机向工程起重机和混凝土板块传导，带动公司国内显著增长。

工程起重机国内方面，汽车吊、履带吊、随车吊、轮胎吊四大子品类全面增长，全社会对工程起重机的通用性功能需求持续扩张，下游场景愈加多元。公司大吨位产品优势明显，多个吨位的产品市占率位居行业前列，全球最大全地面起重机实现批量销售。

混凝土国内方面，电动搅拌车同比翻倍以上增长，连续 2 年保持行业领先增速。搅拌站、长臂架泵车市场份额数一数二。基建、城市更新及国家重点工程成为重要支撑。

土方机械收入增长 45%，迈入百亿级规模。出口方面，重点区域持续突破，拉美等新兴区域涨幅约 80%，欧洲等高端市场涨幅超 600%，挖掘机出口规模跃居国内前三。全面完善微小挖型谱，紧凑设备智能工厂正式拉通，未来智能制造优势将为公司小挖带来新的赋能。

矿山机械增长超 100%，聚焦“绿色化、大型化、智能化”方向，致力于打造全工序高端矿山装备，宽体车、潜孔钻机、选矿设备、电动轮矿卡等全面协同发力。国内成功打入央国企能源客户，百吨级宽体车迈入行业第一梯队；海外市场与全球标杆同台竞技并赢得订单。无人宽体矿卡在大型矿场批量运行，超亿元电动轮矿卡订单批量出海，在国际市场树立中国高端产品口碑。

高空作业机械海外持续增长，多区域市占率领先，高米段产品不断刷新纪录。新品方面，叉装车全系列 7 款主销型号批量上市，已销售至 40 多个国家；叉车则成功进入欧洲主流物流与工业客户供

应链。海外本地化布局行业领先，全球供应链体系已建立。

农业机械，国内外渠道覆盖面、渗透力显著提升，农业机械海外销售规模同比增幅超过 21%。聚焦“高端、国际、新能源”战略，完成从“单品开发”到“整套产品解决方案开发”的转型升级，以新能源和智能化技术实现产品升级。

公司前瞻布局具身智能机器人，具备软硬件一体化全栈自研、场景及数据、工业制造及供应链管理等多方面优势。完成多款产品开发并启动工厂建设，逐步推进小批量生产。

2025 年，中联重科围绕“相关多元化、全球化、数字化”战略，持续强化全球布局，壮大新兴产业，培育未来动能，以科技创新推动高质量发展，深化“数字化、智能化、绿色化”转型升级，全球竞争力进一步增强。

2026 年是“十五五”的开局之年，公司将以工程机械、矿山机械、农业机械“三箭齐发”态势，加速迈向全球综合性高端装备制造龙头企业，为股东创造长期、可持续回报。

二、问答环节

1、请介绍一下公司 2025 全年海外销售各大区域市场的表现以及各自在 2026 年的一些展望？

答：东南亚区域，中国产品在此竞争态势突出，已占据主导地位。随着公司本地化布局深化，市场网络的完善，公司将为客户提供优质服务保障。同时，基于对当地客户使用习惯与施工情况的深入了解，公司推出的产品针对性强，将进一步提升产品竞争力。

非洲市场增长空间广阔，特别是土方和矿山设备领域。随着矿山业务布局完善，公司在多数国家的地面部队将实现业务覆盖。加之重点项目及大客户的突破，预计未来两到三年非洲将持续贡献业绩。

中东市场，需求旺盛，长期看市场潜力巨大，蕴含机遇。

拉美市场，近年来受益于区域整体环境活跃，同比增速较高。2025 年公司在拉美市场也取得较大进展，特别是面向巴西等重点市场实现全部突破，产品从高机、工起拓展到全产品线，2026 年增速值得期待。

北美市场，短期内将重点放在加拿大市场，该国基建改建提速，贸易壁垒影响较小。

欧洲市场，预计整体稳健、需求明确，主要来自三大方向：一是欧洲各国持续推进的交通、能源转型和城市更新等基础设施投资；二是环保排放法规和低碳政策推动的设备更新换代需求，尤其是电动化、低排放设备；三是大型租赁商和工程总承包商的集中采购，这部分需求稳定、可持续，是欧洲市场的“压舱石”。

2、如何展望公司 2026 年海外的增速节奏？

答：2026 年公司将持续完善海外网点建设与市场投入。预计今年海外销售节奏相对均衡，但随着改革、网点深入、产品推出，特别是农机、矿机市场容量大且产品迭代升级快，今年整体将延续节奏。从产品看，农机、矿机和高机增速表现预计更佳；从区域看，欧洲、澳洲和拉美市场潜力巨大。

3、请问公司如何展望后续毛利率和净利率的水平？以及收入和利润增长的可持续性如何展望？

答：业绩与利润的良好表现，主要得益于三方面因素：一是毛利率维持高位稳定，二是费用率持续优化下降，三是智慧产业城全面投产带来的效益贡献。

在毛利率方面，公司毛利率水平保持行业领先

水平，高位稳定。区域布局上，欧洲、非洲、拉美、东南亚等核心市场网点持续优化，海外研发与制造基地不断拓展升级，本地化市场开拓及运营能力显著增强，海外收入占比持续提升，对利润的贡献持续加大。

产品结构上，混凝土、起重、土方、矿山等高毛利产品在国内实现同比高增长，通过持续优化产品组合，公司在激烈的市场竞争中仍能保持较高较稳定的毛利率。

在费用管控方面，公司依托高效的数字化运营与精细化管理，销售、管理及研发专项费用率自2023年以来持续下降。数字化转型为公司规模扩张与利润快速增长筑牢了基础。

同时，智慧产业城全面建成投产，有效提升了制造效率与成本控制能力。

整体来看，公司利润增长的核心驱动力，来自全球化、相关多元化与数字化战略的落地实施，来自端到端数字化、本土化运营体系的持续完善，以及产品向高端化、智能化、绿色化升级。公司盈利基础扎实，可持续性较强。

展望未来，一是海外端到端、数字化、本土化业务体系将持续深化落地，海外市场规模与盈利水

平仍有较大提升空间；二是国内工程机械行业触底回暖，叠加公司新兴业务加速突破，多重利好共振；三是产品结构持续优化，土方、矿山等高附加值产品占比不断提升；四是智慧产业城持续赋能，经营杠杆效应逐步释放，制造效率与成本控制能力进一步增强，同时数字化工具的深度应用也将持续优化整体费用，推动费用率稳步下降。

4、经营性现金流净额达到了归母净利润的100%，创近年来新高，请问公司如何展望后续的现金流水平？

答：2025年公司实现经营性净现金流48.74亿，较上年的21.42亿同比增加27.32亿，同比增幅128%，2025年的净利润基本实现现金回笼。

展望2026年，公司现金流管理目标是“确保赚到的利润及时收回”。公司将通过深化海外金融合作并优化信用政策，深耕存量回款并严控新增风险，全面强化回款全流程管控；同时，实施精益库存管理以加速存货周转，充分用好财务公司的金融属性，优化对供应商的付款，严控各项成本费用支出以提升运营效益等系列举措，全方位增强现金保障与抗风险能力，夯实财务基础，支撑企业长期高质量可持续发展。

展望未来，随着扩张性资本开支进入尾期，公司资本支出稳步收缩，前期形成的固定资产将逐步释放经营杠杆效应，未来自由现金流会随着利润的增长实现同步大幅增长。

5、公司小微挖未来战略考量、具体策略和目标如何展望？

答：2025 年土方板块销售规模实现增长，核心源于研发、制造、市场三大驱动力。

研发上，公司近年在核心技术自主创新，定位高端化、智能化、绿色化，在动力传动链、结构强度、新能源及无人化等领域持续投入，并将技术应用于中大挖、紧凑设备等产品，满足全球客户需求；同时重视市场适应性，针对不同区域工况优化产品，让设备更适配恶劣施工环境。

制造层面，以中联智慧产业城土方机械园区及多个下属工厂为布局，该园区作为国家首批领航级智能工厂之一，实现中大挖全流程智能制造，有效保障多品种、小批量生产下的质量、交付与成本，年内还吸引超 5000 名海外客户参观考察，助力订单获取，目前该智能模式正逐步推广至土方紧凑设备等工厂。

市场端，海外依托集团平台深化布局，拓展非

洲、欧洲等区域营销与服务网点，开展机手维保培训、配件就近供应，有力增强了客户对公司服务保障能力的信任。

对于小微挖，聚焦农村城镇化与人工替代场景。研发上侧重操控性、多功能性等，2025 年完成 15 款小挖、微挖产品的开发和上市，迭代优化并贴合欧美高端市场及国内城乡建设需求；制造上新建专用工厂，借鉴中大挖智能模式实现精细化生产；市场上持续深耕国内外渠道，依托大客户与租赁客户需求，目标跻身海内外行业头部。

6、请介绍一下公司矿山设备在研发、产品、产能、渠道、服务等各方面的优势有哪些？

答：矿山机械是中联重科与工程机械、农业机械同级别的核心产品板块，近年来公司对其给予了极高的战略定位。整体发展围绕三大方向：面向全球、面向高端、面向产品全生命周期价值。

首先是研发、产品与技术布局。产品层面的特点可以用两个关键词概括：一是宽度。围绕露天开采全工序进行产品布局，覆盖钻、挖、装、运、破、排及采矿、选矿全流程，能够为高端业主与大型总包客户提供一站式设备解决方案。二是高度与深度。矿山施工对设备可靠性与经济性要求极高，因

此公司高度重视核心技术创新与深度研发。技术研发从核心部件、系统、整机到平台进行系统性布局，重点突破电动化、无人化、数字化等关键技术。

在电动化方面，当前电动化在国内外推广迅速，依托旗下新能源公司与专业研发团队，我们在电池标准、系统适配等方面建立了严格的核心技术要求，确保设备在极端环境下稳定运行。

在无人化方面，我们基于对矿山场景的深刻理解，对底盘传感器、控制系统、线束及软件架构进行定制化开发，叠加智能驾驶系统，实现无人驾驶更稳、更准、更高效。

其次是生产与产能保障。依托智慧产业城的产线平台、管理标准与成熟经验，公司在长沙、湘潭布局了百亿级产能的矿山机械智能制造园区，可全面满足国内外各类机型的规模化供应需求。

第三是市场开拓。凭借“面向高端、面向全球”的定位，矿山机械板块充分发挥端到端的竞争优势，公司直接对接客户，实现研发、销售、供应、服务资源高效直达。同时，随着中资矿山项目大量出海，中联重科在国内工程机械领域的品牌影响力有效带动海外业务，实现国内外市场协同打通，进一步放大端到端优势。

7、请问公司高机目前在全球的本地化和供应链网络布局具体进展如何？海外工厂的管理模式是怎样的？

答：在海外有贸易壁垒的背景下，公司能够实现本地投产，极大保障了产品供应的长期稳定性，有效缓解了供应链顾虑。这一举措也将成为中联重科高机板块在海外市场实现突破性增长的重要支点。

在工厂运营管理层面，公司始终坚持本土化与数字化双轮驱动的管理模式。所谓本土化运营，即工厂日常运营主要依托本地团队开展，并深度融入当地产业生态体系，实现协同发展。而在数字化建设方面，该工厂对标中联智慧产业城标准打造，依托数字化系统，远在长沙的总部工厂即可实现对匈牙利工厂的远程统筹调度与全流程端到端管理，大幅提升了全球化运营管理的整体效能。

目前，公司除在欧盟内部推进产业链本土化布局外，还同步在东南亚、南美及北美地区搭建全球化供应链网络，全面保障海外工厂合规稳定运营。

8、中联高机在技术、产品、渠道等方面具体有哪些比较优势让公司能够在短时间内持续突破？

答：中联高机始终将产品研发与技术创新作为核心发展战略，目前已构建起行业内覆盖维度最全面的产品谱系。在平台品类方面，已实现剪叉式、直臂式、曲臂式、蜘蛛车等核心品类的全覆盖，同时重点推进插装式、车载式产品的市场推广。

出海布局方面，中联高机自产品研发初期即确立全球化布局导向，已覆盖欧盟、北美、澳洲、韩国、加拿大等核心市场区域，可全面适配全球不同国家及区域的市场准入要求与客户需求。

技术创新层面，中联高机形成两大核心竞争优势：其一，超高米段产品序列独具全球领先竞争力，80 米级产品于去年成功进入英国市场并实现全球批量交付，再次刷新全球高空作业平台最高应用记录，50 米以上超高米段产品技术实力稳居全球前列；其二，绿色化技术布局行业领先，2019 年起即在行业内率先批量推广锂电化产品，引领行业平台向高米段、电动化方向升级。

服务体系建设方面，中联高机突破传统产品销售模式，聚焦欧美高端客户的服务需求，率先推出基于人工智能技术的故障诊断系统，构建起较为完善的服务数字化产品矩阵，有效强化客户粘性，显著提升客户使用体验与服务响应效率。

9、公司国内销售自 2025 下半年以来改善明显，公司如何展望 2026 年的内销趋势？

答：2026 年国内工程起重机市场将持续受益于国家重点项目推进及风电建设的持续落地，其中大吨位汽车吊、履带吊等产品的市场需求有望维持增速。混凝土机械板块中，电动搅拌车凭借经济性优势，叠加绿色化转型政策及以旧换新政策的双重驱动，置换需求将持续释放。综合来看，2026 年国内起重机械与混凝土机械市场均将保持增长态势。

关于国内市场复苏节奏，我们对“十五五”期间行业内销保持谨慎乐观态度，判断整体将呈现温和复苏态势。支撑这一判断的核心驱动因素主要包括以下四方面：

其一，国家政策持续加码基建支持，重点投向国家重点战略实施项目与重点领域安全建设相关的“两重”项目，为基建领域的持续发力奠定坚实政策基础。其二，超大型工程逐步落地。雅江水电站等重大工程已启动推进，将直接拉动相关工程机械设备需求。其三，新能源产品加速渗透。随着国内环保标准日趋严格，叠加全生命周期成本优势及置换政策引导，以电动搅拌车为代表的新能源工程机械设备市场竞争力持续提升，有望成为未来几年

	内销增长的催化亮点。其四，置换需求进入释放周期。2016-2021 年行业上行周期中销售的设备已逐步进入淘汰更新阶段，未来几年置换需求将为国内市场提供稳定的需求支撑。
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