

证券代码：000680

证券简称：山推股份

山推工程机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	【请在您选择的方式的“（ ）”中打“√”，下同】 <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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券：王风涤 中金公司：邹靖、肖雪杨 浙商证券：徐琛奇 中银证券：陶波、曹鸿生 中信证券：李越 中信里昂：徐邵璇 汇添富基金：劳杰男 华夏基金：乌焕强、张木等 99 位投资者
时间	2026 年 3 月 20 日 15:30-16:30
地点	公司股份大楼 205 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李士振先生 副董事长、总经理：张民先生 董事、财务总监：曲洪坤女士 董事会秘书：袁青女士 财务与运营部部长：刘营先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、互动交流 1、请介绍公司 2026 年海外收入目标 公司作为山东省工程机械产业链的链主企业，也是山东重工集团七大业务板块之一工程机械板块的领头羊、主力军，2026 年公司将紧紧围绕集团国际化战略，力争实现 105 亿的海外销售收入，实现全球市场份额的进一步提升，具体来说： (1) 围绕国家战略，发力重点地区： 针对非洲地区“多元底色，深层共通”的市场特点，公司将紧

跟国家战略步伐，延续高举高打策略，推、挖、装、道、矿卡等产品协同发力，26年其在公司出口收入结构中将继续保持较高水平；

针对东南亚地区及澳大利亚，公司除扎实推进产品导入澳大利亚矿山高端市场外，将继续利用公司在推土机产品的优势，带动其他产品在该区域的上量进位。

针对拉美地区“需求分层、市场多元”的市场特点，公司将紧跟当地税收、监管政策，适时部署前置库，做好本地化部署，确保26年在实现较大收入增幅；

针对欧洲地区“高端定位、品质导向”的市场特点，公司将进一步完善建设零部件仓库与品牌建设，同时以整机销售拓宽高端核心零部件如四轮一带等进入欧洲市场的渠道。

(2) 筑牢风险防范，统筹关键区域

针对部分地区时局动荡，公司将确保前置仓或库存的合理水平，在防范风险的基础上，消化市场需求，“依单排产、合理库存”，同时积极寻找有效途径，确保交付效率。

2、请介绍公司美元定价业务占比并评估近期汇率波动对汇兑损益的影响以及后续在外汇风险管理方面的措施：

随着近年来公司海外业务增速迅猛，部分地区以美元定价，同时公司将根据汇率情况随时调整价格，确保毛利水平的稳定；针对2025年度汇兑损失，公司已在年报内给予说明。截止目前，公司产生汇兑损益未对核心经营指标构成较大影响。针对美元资产的外汇风险，公司主要运用套期保值、远期结售汇等金融衍生工具进行风险对冲，当前整体风险可控。

3、请介绍直营子公司模式和代理商模式配合情况以及后续如何平衡规模扩张和应收账款风控：

子公司设立作为公司全球化布局的重要组成部分，公司以战略需求为导向，严格区分子公司定位，充分发挥各子公司或作为投资平台，或作为销售服务平台，或作为品牌展示平台的定位。

针对销售服务公司，在建设规划之初即充分考虑市场情况，确保销售模式的行之有效：通过坚持信保覆盖、保障应收账款风险可控的原则，保证原有经销体系不变，放大海外子公司在运营管控、市场布局、服务建设等方面的优势，同时利用海外子公司的锚点作用，引导经销商向着多元化业务转型，为合作伙伴创造更大盈利空间，更多业务机会，更广商机触达，巩固山推品牌与经销伙伴的合作纽带。

4、请介绍港股 IPO 进展：

目前公司正在积极筹备港股 IPO 的加期工作，按照境内外监管要求有序推进赴港上市工作。

5、请介绍股权激励进展

在建设全国统一大市场的宏观背景下，公司将紧跟国资监管指导意见，持续关注政策动态，在外部环境条件具备后，根据市场情况及自身经营目标适时推进。

6、请介绍 2025 年各产品收入及增速，以及 2026 年的收入目标

从收入端来看，公司 2025 年产品收入结构已发生较大变动：

(1) 挖掘机业务增长迅猛，已超越推土机成为第一大收入贡献来源；

(2) 推土机作为高门槛产品，也是公司基石业务，受制于国内投资下滑及国外部分地域政策性影响，公司作为国内行业龙头，保持了其一以贯之的盈利能力；

(3) 道路机械出口增速较快，海外国家政府采购是其主要来源；

(4) 装载机电动化渗透率进一步提高，产品结构开始呈现“内电外油”的结构特点；

(5) 刚性矿卡市场验证良好，部分海外区域实现销售。

从 2026 年收入目标来看：

挖掘机收入增幅及收入体量有望延续 2025 年态势；装载机的

电动化渗透率有望进一步提高，推土机、道路机械等产品的将在保证产品盈利能力的基础上，继续向着矿山化迈进；260吨级刚性矿卡将随着产品的验证情况逐步推向市场。

7、如何看待挖掘机内外销情况以及之后的趋势，以及在此趋势下，公司挖掘机产品 2026 年战略：

过去五年里，随着技术提升、规模效应逐步释放以及全球化销服水平的不断提升，中国品牌的挖掘机在全球各地市场终端的竞争力不断增强，在全球挖掘机市场的市场占有率也在稳步提升。预测未来五年，以挖掘机为代表的中国工程机械，在全球的市占率还将稳步提升，尤其是大型化的矿山产品中，国产品牌挖掘机的占有率将可能有较大幅度的提升。

就公司挖掘机战略而言，未来公司将继续瞄准高端小型化、矿山大型化，两头发力：一是做好技术积累与销售布局，针对高端微挖、两头忙等小型化设备做好重点市场布局，有的放矢；二是坚定不移推进公司矿山业务战略，围绕重工集团在动力系统、液压系统的优势，利用山推在“四轮一带”、挖掘机结构件的技术积累，继续推动大型化矿山挖掘机的产品布局。

8、请介绍公司在非洲地区的业务布局情况及挖掘机产品中各吨位产品的销售占比情况：

非洲作为“一带一路”战略的重要落脚点，因其发展潜力巨大及国家战略导向，伴随近年来地区政治局势稳定，发展步入快车道，已然成为全球基建、能源与矿产开采的重要地区之一。

公司近年来紧随国家战略，背靠山东重工集团，立足公司丰富的出海经验，在非洲地区广泛布局销售网络与服务站点。而公司六大产品系列又与非洲地区特有的矿产开采、基建施工等场景全面、工况复杂及部分施工环境恶劣的工况特点相契合。西非、东非、南部非洲、北非虽各有其市场特点，但从销售结构来看，公司在非洲的销售已然实现全域铺开。2025年，非洲地区已跃升至公司海外出口最大的单一市场。

从挖掘机来讲，非洲地区的挖机销售以中大型设备为主，同时矿用挖掘机今年以来在非洲也实现了销售突破，产品以中大型化为主要的结构也使得公司拥有充足的信心进一步倾斜资源并将其作为下一个五年的发力重点之一。

9、请介绍公司十五五规划：

十四五期间，公司完成了山东德工与山重建机的业务整合，形成了涵盖挖掘机、推土机、装载机、道路机械、矿卡、混凝土装备等工程机械主机及关键零部件的大产业生态格局，已然具备了向更大经营体量、更高经营水平、更优经营业绩进军的底蕴和条件。随着国产化替代进程加快、国家重大投资落地以及国产工程机械品牌出海进程的提速，未来公司增长空间和动能都很大。十五五期间，公司各主要产品要在保证合理产品结构的基础上，继续上量进位，同时聚焦矿山业务、出口业务、智慧产品等重点业务领域持续发力，用更优经营业绩回报投资者与资本市场的信任。

10、请介绍 2025 年公司大马力推土机销量情况及 2026 年目标：

2025 年，受俄罗斯当地政策法规与市场整体情况影响，公司围绕“降库存、优结构、重战略产品”等方面持续开展工作。具体来说，以大马力推土机为例，公司 2025 年来，利用俄罗斯高寒工况，持续迭代、升级产品，并将成熟的销售服务经验，推广至全球其他主要矿山市场，实现了在多个地区与国家由零到一的迈进。在此基础上，公司的大马力推土机已然具备了向着历史最好成绩继续迈进的底气与实力。

11、请介绍公司矿用挖掘机的研发进度及市场验证情况：

公司自 2024 年补齐挖掘机产品链后，持续布局矿山产品：100 吨、125 吨级已具备成熟产品并实现市场销售，200 吨级产品正在进行市场验证，工作时间已达数千小时；300 吨级产品正在进行产品试制，预计年度内可以完成下线并开始导入市场验证。

公司目前也正在积极筹备更大吨位的挖机产品，未来也将紧盯

市场需求，围绕集团“黄金产业链”优势，继续丰富、拓展与完善山推矿山产品矩阵，进一步拓宽通往全球高端市场的战略通道。

12、请介绍公司大马力推土机在澳洲等高端矿山市场的规划以及现阶段产能情况：

公司产能充足并新建新产品试制车间，同时澳洲市场矿安证验证完成，一系列产品，如 600 马力、800 马力等，将投入市场验证，矿挖产品同步推进认证。

13、请介绍公司 2025 年降本情况及 2026 年目标

2025 年公司降本约 5.3 亿元，其中 3.4 亿为采购降本，8000 万为工艺降本，其余部分为研发降本。2026 年降本目标将继续维持较高水平，金额在 5.2-5.3 亿元之间。

14、请介绍中东战争对公司的影响：

首先，公司在中东地区拥有迪拜公司及沙特公司两家子公司，中东战争主要影响迪拜公司业务开展，但业务量较大的公司为沙特公司，因此公司在中东地区的业务开展并未受到实质性影响，反而进一步促进海外库存消化。其次，公司进一步加强客户信用管理，出口信保覆盖，确保业务安全开展。同时，公司开发了新的物流渠道，保证产品安全运输。

15、请介绍公司大推的价格趋势：

公司密切关注市场变化，如果必要，公司会考虑涨价策略。

16、请介绍集团内同业竞争解决情况：

公司作为上市主体，也是山东重工集团工程机械板块的领头羊、主力军，将积极配合控股股东，在保障上市公司合规运营与中小股东合法权益的基础上，与控股股东、同业竞争涉及主体共同探讨多种可能的解决方案。

17、请公司介绍俄罗斯地区的库存水平：

公司目前在俄罗斯市场的渠道库存处于合理区间，受制于 2025 年俄罗斯报废税及当地汇率影响，公司在 2025 年俄罗斯地区进行了库存的压降及控制工作；目前公司坚持“以销定产”原则，

根据市场实际需求，结合当地政策性法律法规，严控发货节奏，确保整体库存水平健康可控。

18、公司在去年提到过装载机业务想向行业的第一梯队迈进，在目前国内装载机高度同质化以及头部的格局相对稳定的情况下，公司实现这个目标的抓手是什么：

目前公司国内外装载机产品结构存在差异，国内以电动装载机为主，国外以燃油装载机为主；电动装载机方面，公司紧扣“黄金产业链”优势，利用集团在电池、电控领域的产业优势，不断提高自身产品竞争力；燃油装载机方面，公司自 24 年设立了应用工程部，派遣海外专员，针对海外各地细分市场特点及客户需求，不断提高产品性能与驾乘体验。从海外市场来看，公司充分发挥重工集团在协同销售方面的优势，公司与集团其他整车整机企业，如中国重汽，通过产品组合销售等方式为客户提供系统化解解决方案，实现海外客户资源、渠道资源、服务资源等方面的共享，共同拓展海外市场。

19、公司未来是否会进一步提高分红比例：

公司已于近日披露年度利润分配预案，公司未来将严格按照国资及监管的要求，结合自身经营情况与资金的运营规划，合理安排利润分配。

20、山重建机并购整合完毕后，公司未来海外的资本性开支会侧重于哪些方面：

公司未来海外资本性开支将围绕两个本地化与集团协同出海开展，具体来说：

1、本地化：公司将依托丰富的出海经验与海外资源储备，围绕当地代理渠道与其掌握的制造能力，结合当地法律法规环境与政策导向，因地制宜的计划海外产能部署；

2、集团协同出海：依托重工集团协同出海体系，山推可充分共享全产业链配套、全球渠道网络、重大项目资源与金融风控支持，以推土机核心优势为牵引，联动集团发动机、液压、重卡底盘等关

	<p>键资源，实现产品可靠性提升、成本优化与交付效率升级；此外，借助集团统一海外品牌形象、本地化服务网络与项目总包协同，快速切入“一带一路”及全球基建、矿山、新能源工程场景，降低市场开拓成本、规避贸易壁垒，形成从单机出口到成套方案、从设备供应到全生命周期服务的一体化出海竞争力，进一步巩固全球推土机龙头地位，拓宽海外高毛利市场空间。</p> <p>21、请介绍山重建机整合后的情况：</p> <p>自完成对山重建机的并购整合以来，公司成功补齐挖掘机这一核心工程机械品类，实现挖掘机销量、销售收入稳步增长，产品销售结构持续优化，整体盈利能力稳步提升。具体整合成效主要体现在以下三方面：</p> <p>1、研发一体化</p> <p>公司全面推行正向研发体系，实现研发资源统筹布局，有效提升挖掘机产品研发效率。通过统一技术标准、试验验证体系与研发流程，加速产品成熟迭代，持续增强挖掘机产品竞争力。</p> <p>2、供应链一体化</p> <p>对标集团先进管理模式，完成与山重建机供应链深度整合。一方面实现优质外部供应商资源共建共享，构建协同高效的供应生态；另一方面推进大宗物料、通用及共性零部件联合集中采购，持续优化采购成本，提升供应链整体运营效益。</p> <p>3、管理一体化</p> <p>全面打通信息化、数字化、人力资源、管理流程等各类管理资源，实现管理体系高效协同，有效降低管理运营成本。同时推动双方优秀管理经验、管理成果互鉴互融、推广应用，促进公司整体管理水平持续提档升级。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年3月20日