

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】 （ ）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）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：陆竑、官源 泓德基金：赵永健 招商信诺资管：彭羿扬 摩根基金：李德辉 宝盈基金：方佳佳 中信保诚基金：王睿 平安资管：万淑珊 宁银理财：杨崢 开思私募：王青云 银河证券：鲁佩 中泰证券：王风淦 申万宏源证券：刘建伟 广发证券：张智林等共计 75 位投资者
时间	2026 年 8 月 18 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	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 山推国际公司：柴森先生 应用工程部部长：林嘉栋先生
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 年上半年运营情况： 2026 年上半年以来，公司坚持高质量发展主题，紧扣绿色化、全球化、数智化、生态化四大转型战略，整体运营情况稳中有进，实现销售收入近 83 亿，同比增长 18.19%；实现归属于母公司所有者的净利润 6.8 亿元，同比增长 19.03%，实现了十五五良好开局。

	其中主机销售收入实现 62.60 亿，同比增长 22.03%；海外收入实现 50.47 亿，同比增长近 30%，海外收入占比达到 61%，山推品牌产品在全球各重点市场持续上量进位。主营业务毛利率较上年同期增长 2.48%，其中主机产品毛利率较上年同期增长 1.87%，海外收入毛利率较上年同期提升 2.3%。 2、请介绍公司上半年海外业务情况及下半年展望： 公司海外业务紧扣矿业投资与基建需求，发力重点地区，上半年以来持续向好，其中非洲、泛俄、拉美、中亚等重点区域均取得较快增速，具体来说： （1）针对非洲地区，其作为公司海外最大单一市场，公司紧跟国家战略步伐，围绕该区域矿产丰富、基建需求旺盛的特点，同时利用山东重工集团在该区域销售端给予的渠道赋能，推、挖、装、道、矿卡等产品协同发力，上半年以来保持高速增长，该地区在海外销售占比超 40%，同比增速超 50%。 （2）针对泛俄地区，其作为公司海外矿山业务的最重要一极，公司持续深耕当地矿山市场，以产品运营高效、需求响应高效、售后服务高效不断扩大当地矿山市场份额，树立品牌形象并进而导入其基建市场，实现矿山大型化产品与基建中小型产品的同步增长。同时公司针对当地高寒矿山条件，优先向其导入前沿矿山产品，利用高寒试验场锤炼公司大型化产品，充分利用泛俄地区赋予公司矿山业务的战略价值。 （3）针对拉美地区，公司当地业务正处于快速爬升阶段，当地工程机械市场的增长逻辑来源于矿山+基建的双轮驱动，同时公司积极面向当地市场，拓展以众筹为代表的多元化销售模式，上半年以来公司在当地销售收入实现同比超 30%的增长。 3、请介绍公司上半年矿山设备销售情况及矿山后市场业务展望 受益于全球算力需求预期走强及电池传统需求复苏，全球矿企资本开支高景气度带动了公司矿用设备销售，其中 400 马力以上的
--	---

	矿用推土机实现销售 110 余台，65 吨以上矿用挖掘机实现销售 70 余台，除泛俄地区保持高需求外，部分地区同步实现高速增长。 针对矿山后市场业务，公司将重点围绕矿山一体化维保、零部件替换，在保持矿山市场主机占有率的基础上，继续在各区域搭建“中心仓+前置仓+代理仓”梯级配件供应体系，持续做大矿山后市场业务。 4、公司上半年以来毛利率提升情况及提升手段 公司 2026 年上半年综合毛利率为 22.42%，主要来自产品结构与市场结构两方面的优化改善。一是产品结构持续优化，高毛利的矿用产品收入占比提升，带动整体盈利水平向好；二是市场结构不断改善，海外业务实现较快增长，增速近 30%，显著高于公司整体营收增速。后续公司将持续推进产品结构升级，抢抓海外市场机遇，巩固盈利改善态势。 5、雷沃重工、青岛智慧公司的托管及业务整合情况 雷沃、青岛智慧托管整合工作自 5 月份起，公司持续推进协同赋能，覆盖营销、研发、制造、质量、管理五大业务板块。托管过程中坚持品牌独立、战略统一，重点推动研发体系融合、供应链协同降本等方面工作，按照从严原则管控质量，稳步释放业务协同效能。 6、请介绍公司在非洲市场的战略打法及增长前景展望 非洲市场是公司重要的海外市场之一，公司目前在持续开发当地的大客户，加强集团内部的资源协调，不断抢占市场，扩大市场份额，增加销量。预计在三、四季度中，非洲在公司的整体收入结构中仍将占据较大占比，且保持较高增速。 7、请介绍公司上半年海外子公司建设进展及规划 公司已完成巴西、哈萨克斯坦、土耳其、越南四家海外子公司设立方案的董事会审议。围绕高潜力核心海外市场布局子公司主体，履行区域市场拓展、主机前置备货、本地化人才招录等职能，通过前置库存压缩交付周期，深度参与本地招投标与客户经营，为
--	--

	公司未来布局本地化制造积累海外运营经验。 8、请介绍公司矿卡产品布局情况及未来发展方向 公司矿卡业务当前处于快速起步期，目前布局了刚性矿卡、宽体矿卡两大类产品，作为公司矿山产品矩阵的重要一级，目前公司矿卡采用的技术路线包括增程、纯电，核心竞争优势在于通过发动机国产化替代与自制刚性车身，利用高效运营、保养省心等优势快速打开全球市场，在高寒高海拔等矿山环境下以得到可靠验证，在竞争激烈的矿卡市场走出差异化竞争优势。 未来公司将持续加码矿卡业务，核心是围绕新能源、细分市场、智能化等方向，持续升级迭代产品，打造载重吨位全布局、多技术路线全布局、电动化与智能化协同推进、核心零部件自制的矿山运载产品矩阵，并利用全球化销售网络布局，逐步提升产品市场份额。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 18 日