



2026年 新能源平地机行业词条报告

头豹分类/交通运输、仓储和邮政业/道路运输业/城市公共交
通运输/新能源

智驭大地——高适应性新能源平地机在双碳浪潮下的增长 头豹词条报告系列

郑梓涛 · 头豹分析师

2026-05-29 未经平台授权，禁止转载

行业分类：

交通运输、仓储和邮政业/新能源

摘要 新能源平地机以清洁能源为动力，结合智能化技术，用于地面平整等作业，具有绿色低碳、动力强劲、智能化、高适应性、重载耐用、维保便捷等特征。2021-2025年，其市场规模从0增至12.41亿，预计2026-2031年将增至50.17亿。历史增长得益于环保法规推动、头部企业技术成熟、本土及海外市场需求释放。未来，双碳政策、市场化需求、出口市场扩大及核心技术突破将持续推动市场规模扩大，行业供给能力也将全面提质增效。

行业定义

新能源平地机是指以电能（如纯电动、氢能源等）等清洁能源为动力源，结合现代电控与智能化技术，用于大面积地面平整、土方作业及路面维护的现代化土方工程机械。它在保留传统平地机高速、高效、高精度、多用途（如平整、刮坡、推土、压实等）核心功能的基础上，通过替换传统燃油动力，实现了低噪音、零排放（或超低排放）和更低能耗，是工程机械向绿色环保、低碳节能、智能化方向转型升级的代表性产品，广泛应用于公路、机场、矿山、农田水利等现代化施工场景。

行业分类

按动力源分类，平地机主要分为内燃机平地机和电动平地机两大类，其中电动平地机是新能源转型的核心，

根据具体的电驱动技术路线，电动平地机可进一步细分为以下几类：

纯电动平地机

纯电动平地机主要依靠车载电池提供动力，以磷酸铁锂电池为主、部分搭载铅酸电池，通过电机完成驱动作业。该机型零排放、低噪音且能耗较低，适配城市施工、环保敏感区域及中小型工程场景，但受电池续航限制，多应用于充电条件便利的工况，常见于小型、中型平地机。

油电混合动力平地机

油电混合动力平地机采用柴油机与电动机组合驱动，包含串联式、并联式等结构，串联式依靠内燃机发电供能，并联式可实现内燃机与电机协同或独立输出动力。它既保留了柴油机大功率、高扭矩的持续作业优势，又兼具电动模式低排放、低油耗的特点，有效缓解纯电动设备重载、长时间作业的续航短板，是工程机械电动化的主流过渡方案，适配复杂工况与长时作业需求。

氢燃料电池平地机

氢燃料电池平地机通过氢燃料电池将氢气化学能转化为电能驱动设备，氢气储存于高压气罐内。其能量转换与能量密度高，加氢速度快、连续作业时长可达8-10小时，排放物仅为水，属于清洁能源装备；现阶段因氢燃料成本偏高、加氢配套设施不完善，多处于示范应用阶段，多用于续航与环保要求严苛的大功率重载工况，例如大型矿山作业。

行业特征

新能源平地机的行业特征包括绿色低碳与节能降本、动力强劲与作业高效特征、智能化与高适应性特征、重载耐用与维保便捷特征。

绿色低碳与节能降本

新能源平地机（纯电动、混合动力）实现全程零排放或低排放，契合国家“双碳”目标及环保政策要求，尤其适合城市施工和环保敏感区域；同时，其动力成本较传统燃油机大幅降低（部分场景降低60%以上），长期使用可显著缩减运营成本。

动力强劲与作业高效特征

新能源平地机搭载大功率电机，具备大扭矩和强劲的牵引输出，能轻松应对短时间负载骤增等复杂工况，作业效率较传统机型有显著提升；同时，配合负荷感应液压系统，动力响应迅速，作业精度更高。

智能化与高适应性特征

新能源平地机广泛集成GPS、自动化控制、电控双手柄及远程监控技术，实现精准平整、降低操作门槛，并具备关键部位故障分级报警功能，提升了作业安全性与智能化水平；同时，其具备极强的环境适应性，可稳定运行于极端温度及高海拔环境。

重载耐用与维保便捷特征

新能源平地机针对矿山、大型基建等重载工况进行结构强化，核心部件耐磨抗压能力大幅提升，使用寿命延长；同时，其采用集中式保养维修布置，维保点布局合理，大幅缩短了维保时间，适配广泛的重载作业场景。

发展历程

中国平地机行业发展可分为四个阶段，20世纪60年代至1984年为萌芽期，处于行业初步探索、核心技术空白的起步阶段；1985年至1997年为启动期，通过引进国外先进技术、消化吸收改造，顺利实现平地机产品国产化突破；1998年至2021年为高速发展期，依托基建与出口红利实现市场快速扩容，行业迎来规模化崛起；2022年至今为智能发展期，依托国四排放标准升级与新能源技术创新，行业开启电动化、智能化迭代革新。

萌芽期 · 1960-01-01~1984-01-01

该阶段为中国平地机产业初步探索阶段，中国尚未形成成熟的平地机自主研发与量产体系，整体处于核心技术空白、工程应用设备完全依赖进口的状态。20世纪60年代，中国工程机械企业开启初步探索，参照国外成熟样机试制简易机械式平地机，仅可满足最基础的土方平整作业需求。70年代至1984年，中国基础设施建设规模有限，平地机专用作业场景稀缺，行业整体研发投入不足，没有形成标准化、批量化、规范化的生产体系，中国市场完全被海外进口平地机垄断，本土产业无规模化产能与核心技术积累。

这一阶段的初步摸索，打破了中国平地机产业完全零认知的状态，积累了基础的设备结构认知与简易试制经验，为后续引进国外先进技术、开展本土化改造、实现国产化突破埋下伏笔。同时，长期依赖进口的市场现状，也凸显了中国平地机产业的短板，倒逼行业后续开启技术引进与自主攻坚之路，为产业体系搭建奠定了前期认知基础。

启动期 · 1985-01-01~1997-01-01

1985-1997年是中国平地机技术引进、消化吸收与国产化攻坚的核心启动阶段，中国重点工程机械企业集中引进海外成熟技术，开启本土化自主量产进程。1985年，天津工程机械制造厂引进西德技术，投产F系列5种型号平地机，填补中国自主量产空白；1986年，温州冶金机械厂引进英国阿维林—巴尔佛公司技术，量产ASG021（PY220）平地机；1987年，哈尔滨四海工程机械制造公司引进美国德莱塞技术，批量生产850B、870B平地机，补齐中大吨位机型产能短板。后续中国企业持续开展技术消化与本土化改良，天津工程机械制造厂率先完成PY180型平地机国产化研发生产，实现变速箱等核心配套零部件中国自主供应。

本阶段彻底打破了国外技术与设备的长期垄断，实现了国产平地机从无到有的历史性突破，中国平地机技术水平实现根本性跃升。核心零部件国产化落地，搭建起中国平地机配套产业基础，不仅满足本土企业生产需求，降低了设备生产成本，更为后续大量企业入局平地机赛道提供了完善的配套支撑，为行业规模化、产业化发展筑牢了根基。

高速发展期 · 1998-01-01~2021-01-01

1998年起，依托中国基建规模持续扩张、海外出口市场稳步拓展的双重红利，平地机行业进入高速规模化发展阶段。市场销量实现跨越式增长，1998年行业销量仅570台，2024年攀升至7,716台，二十余年增幅达1,253.68%，整体销量呈波动上行态势，2022年全年行业销量依旧保持同比正增长，行业发展韧性充足。市场主体持续扩容，徐筑、大华、常林、三一、山推、柳工、徐工、临工等头部工程机械企业纷纷入局，彻底改变早期小众垄断格局。同时，行业出口业务快速崛起，依托高性价比与优质服务，国产平地机远销亚洲、非洲、拉美等地区，成为铲运机械中出口占比超50%的核心机种，受益于“一带一路”政策加持，海外品牌认可度持续提升。

高速发展阶段推动中国平地机产业完成从技术国产化到市场规模化、全球化的双重跨越，正式跻身全球平地机生产与销售大国行列。多企业入局推动行业竞争市场化，倒逼产品性能、工艺质量持续优化，彻底完成进口替代。出口市场的高速增长，构建起中国外双循环发展格局，树立了国产工程机械的海外口碑，完善了全产业链制造、配套、服务体系，大幅提升了中国平地机行业的全球市场话语权与产业竞争力。

智能发展期 · 2022-01-01~至今

2022年至今，在环保政策升级、“双碳”目标引领、智能技术迭代的驱动下，平地机行业进入高端化、智能化、新能源化的智能发展新阶段。2022年12月非道路移动机械国四排放标准正式落地，倒逼全行业产品迭代升级，柳工、山推、三一、徐工、临工、山工等主流品牌集中推出多款国四新款机型，全面覆盖民用常规工况与大型矿山重载工况，实现动力、节能、操控、维保性能全方位升级。同时行业开启新能源转型，2022年11月柳工推出全球首款纯电动平地机4280D-E，搭载自主核心控制系统与高端三电系统，实现电动化、智能化技术突破，开启行业绿色革新赛道。

智能发展阶段推动平地机行业彻底告别粗放式规模扩张模式，迈入高质量精细化发展周期。国四产品全面普及，有效降低工程机械尾气污染，契合绿色基建发展需求，规范了行业产品技术标准，加速落后产能淘汰。电动智能化产品的落地，实现了国产平地机技术从跟跑到领跑的跨越，补齐新能源工程机械赛道短板，丰富了产品矩阵与应用场景，进一步巩固了中国平地机全产业链竞争优势，引领全球行业绿色化、智能化升级趋势。

产业链分析

新能源平地机产业链的发展现状

新能源平地机行业产业链上游为核心零部件与原材料供应环节，主要作用是为整机生产提供动力电池、驱动电机、电控系统、高强度钢材、液压元件等关键部件与基础材料，保障设备动力、结构及控制性能；产业链中游为整机研发制造环节，主要作用是整合上游零部件，完成设备设计、组装、调试，生产符合节能、环保、智能标准的新能源平地机成品；产业链下游为终端应用与服务环节，主要作用是面向基建工程、矿山作业、城乡建设等场景，提供设备销售、租赁、运维、后市场服务，实现产品落地应用与价值变现。

新能源平地机行业产业链主要有以下核心研究观点：

供应链体系完善，成本约束特征突出。

1.上游供应链分层完备，成本与进口约束显著

新能源平地机上游基础硬件以钢材为核心原材料，配套铜铝、橡胶等辅料，车架、变速箱、轮胎等机械传动零部件依托国内配套企业自制加外协生产，国产化基础扎实；核心技术部件聚焦动力与液压系统，发动机以潍柴、玉柴等为主适配非道路标准，液压件呈现高端进口、中低端国产替代的格局；智能升级层包含控制器、传感器、北斗/GNSS自动找平系统，叠加冷却、制动、滤芯等通用配件，形成完整上游供给体系。2020年行业电动化产品受续航不足4小时、成本较燃油机高60%两大痛点制约；现阶段高端机型高精度铸件进口依赖度达38%，钢材成本占产品成本20%以上，发动机、液压件等核心零部件占比30%-50%，上游原材料及核心零部件价格波动，直接传导至新能源平地机制造端的生产成本。

2. 上游成本抬升叠加下游走弱，双向制约产业发展

钢材、油品等大宗原材料价格上行叠加人力成本攀升，直接传导至新能源平地机领域，行业主机厂及上下游供应商成本承压显著。2026年5月工程机械龙头掀起集中涨价潮，三一重工旗下三一重机宣布上调挖掘机价格5%，集团旗下企业年初已上调混凝土机械价格3%-5%；从下游需求端来看，2025年国内基建投资同比下降2.2%、制造业投资增长0.6%、房地产开发投资同比下滑17.2%，终端整机需求疲软进一步向上传导，制约钢材、传动结构件、智能控制系统等上游配套零部件的订单规模。

集群赋能制造升级，下游打开增量空间。

1. 中游产业集群迭代升级，制造配套能力持续增强

2020年前后工程机械企业布局较为分散，湖南、江苏、山东三大核心基地产值占比仅55%，新能源平地机主机厂与中游配套零部件企业协同联动不足；2022年在政策引导下产业加速集聚，三大基地产值占比提升至65%，中游就近配套模式初步落地成型；2025年链主企业牵头推进研发协同，有效缩短新能源平地机中游整机研发周期、降低综合制造成本，成为抵御行业内卷、稳固新能源平地机中游制造竞争力的重要支撑。面向“十五五”阶段，具备全球竞争力的工程机械产业集群将持续扩容，带动超5,000家中小配套企业成长，完善新能源平地机中游配套体系。

2. 下游后市场价值跃迁，矿山智能化打开增量空间

2020年以前行业普遍重整机销售、轻后市场服务，新能源平地机后市场仅开展基础维保业务，头部企业相关后市场收入占比不足20%，盈利贡献偏弱；2025年头部企业后市场收入占比已接近40%，可有效对冲整机销售端的市场波动，成为经营稳定支撑，下游代理商同步探索设备改装、驻矿专项维保、智能化运维等创新服务，持续拓宽盈利空间。伴随国内工业化建设推进，叠加矿山智能化相关政策密集落地，新能源平地机下游矿山应用场景迎来增量红利。国家多部门出台中长期规划，提出2025年大型及灾害严重煤矿基本实现智能化，2030年重点煤矿区实现工作面无人化，采煤、掘进机械化程度分别达95%、80%以上。

产业链上游环节分析

新能源平地机上游环节



生产制造端

核心零部件与原材料供应

上游厂商



上游分析

供应链层级分明与上游成本约束是上游明显特征。

1. 上游供应链层级分明，国产化替代呈现差异化格局

新能源平地机上游供应链可按照基础硬件、核心技术部件、智能配套分层梳理。基础层以钢材为核心原材料，依托中国钢厂实现稳定供应，配套铜铝、橡胶等辅料，成本随钢铁周期波动，车架、变速箱、轮胎等机械传动零部件依靠中国配套企业自制加外协生产，国产化基础扎实。核心技术层聚焦动力与液压系统，发动机以潍柴、玉柴等为主适配非道路标准，液压件呈现高端进口、中低端国产替代的格局。智能升级层包含控制器、传感器、北斗/GNSS自动找平系统，海外品牌占据高端市场，中国导航企业加速突围，叠加冷却、制动、滤芯等通用配件，形成完整上游供给体系。

2. 上游成本约束显著，行业痛点随政策迭代持续演变

新能源平地机上游发展受技术瓶颈与成本结构双重约束。早期2020年电动化产品受续航不足4小时、成本较燃油机高60%两大痛点制约，2022年国四标准落地后，电池成本较2020年下降40%，推动行业替代提速。现阶段工程机械行业仍存在关键部件进口依赖问题，高端机型高精度铸件进口依赖度达38%，同时成本结构中钢材占产品成本20%以上，发动机、液压件等核心零部件占比30%-50%，上游原材料及核心零部件价格波动，直接传导至新能源平地机制造端的生产成本。

成本端与地产压力给上游带来挑战。

1. 成本端压力持续抬升，带动新能源平地机所在工程机械行业开启涨价

钢材、油品等大宗原材料价格上行叠加人力成本攀升，直接传导至新能源平地机等工程机械品类，行业主机厂及上下游供应商成本承压显著。2026年5月1日，三一重工旗下三一重机宣布自5月15日起上调挖掘机产品价格5%，其集团旗下企业年初已对混凝土机械上调3%-5%，开启工程机械龙头集中涨价潮。从钢材价格表现来看，截至4月底，兰格钢铁全国钢材综合价格为3,579元/吨，环比涨幅1.7%、同比上涨0.4%，4月全国钢材综合价格均值环比上涨1.0%，上游成本抬升同样对新能源平地机的定价与盈利水平形成约束。

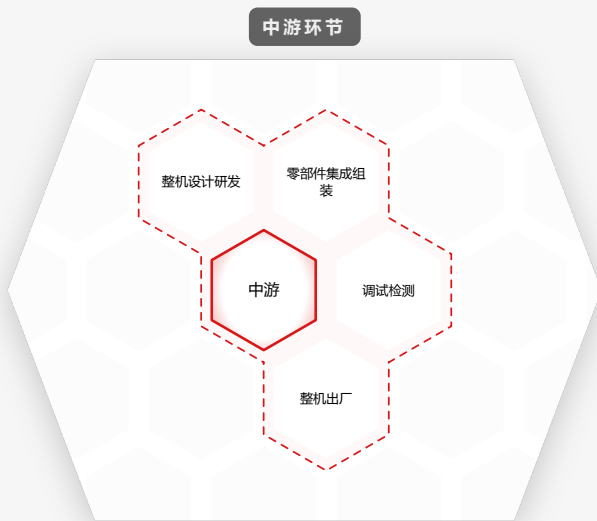
2. 地产投资下行拖累终端需求，上游零部件企业订单增长受限

2025年中国基础设施投资同比下降2.2%，制造业投资小幅增长0.6%，房地产开发投资同比大幅下降17.2%。房地产领域中住宅投资、房屋施工、新开工、竣工面积均呈显著下滑态势，直接减少了新能源平地机在地产施工场景的应用需求。终端整机需求疲软，会进一步传导至上游，使得新能源平地机对应的钢材、传动结构件、智能控制系统等上游零部件的配套订单增长受限，上游行业整体需求扩张节奏放缓。

中 产业链中游环节分析

新能源平地机中游环节





品牌端

整机研发制造

中游厂商

徐工集团工程机械股份有限公司	三一重工股份有限公司	山推工程机械股份有限公司	中联重科股份有限公司	中国一拖集团有限公司
中国国机重工集团有限公司	雷沃重工集团有限公司	山河智能装备股份有限公司	厦门厦工机械股份有限公司	卡特彼勒（徐州）有限公司
小松机械制造（山东）有限公司	沃尔沃建筑设备（中国）有限公司	斗山山猫机械（中国）有限公司	利勃海尔（中国）有限公司	
日立建机（中国）有限公司	凯斯纽荷兰工业（哈尔滨）机械有限公司	现代重工（中国）电气有限公司	约翰迪尔（天津）有限公司	
杰西博工程机械（上海）有限公司	广西柳工机械股份有限公司			

中游分析

产业集群的协同效应促进了中游企业的发展。

1. 产业集群协同升级，赋能整机端降本增效

工程机械中游整机制造所属工程机械产业集群历经分散布局、集聚发展、协同创新三阶段演变。2020年前后行业布局分散，湖南、江苏、山东三大核心基地产值占比仅55%，主机厂与中游配套零部件企业协同不足；2022年政策引导下产业加速集聚，三大基地产值占比提升至65%，中游就近配套模式初步成型；2025年链主企业主导研发协同与供应链共享，产业进入协同创新期，有效缩短新能源平地机中游整机研发周期、降低综合制造成本。集群效应依托链主企业分摊研发成本、共享市场资源，成为抵御行业内卷、稳固新能源平地机中游制造环节的重要屏障。

2. 产业集群全球化布局拓展，助力中游整机出海发展

“十五五”期间，具有全球竞争力的工程机械产业集群将进一步扩展，带动超过5,000家中小配套企业成长。更具全球意义的是，2027-2028年中国将在海外复制“产业集群模式”——在墨西哥、波兰、印尼等地落子圈地，实现“本地研发-本地生产-本地服务”，在规避贸易摩擦的同时，推动中国产业链标准输出。

本土化将增长国产平地机企业的自主实力。

1. 本土龙头股权自主化提速，强化中游整机端战略主导力

2025年6—9月，临工集团完成回购沃尔沃建筑设备所持山东临工70%股权，本土龙头彻底摆脱合资约束，获得完全经营自主权，推动中游整机核心技术由消化吸收向自主突破转型。沃尔沃则剥离中端业务聚焦前沿技术研发，保留中国中游配套供应链优势。该事件是工程机械行业合资退潮、本土龙头崛起的典型缩影，行业龙头通过资本操作收回战略主导权，推动新能源平地机中游整机制造环节从全球生产支点向本土决策中枢转变。

2. 本土龙头自主化发展，倒逼新能源平地机上游国产替代深化

本土工程机械龙头股权自主化、战略主导权提升，将加大对新能源平地机上游核心零部件的自主研发与国产采购力度，倒逼液压元件、智能导航、专用钢材等上游配套环节加速技术迭代与国产替代，同时推动上下游企业深化协同，进一步完善新能源平地机本土化上游供应链体系，提升整体产业链安全与自主可控水平。

下 产业链下游环节分析

新能源平地机下游环节



渠道端及终端客户

终端应用与服务

渠道端

中国神华能源股份有限公司	国家能源投资集团有限责任公司	中国中煤能源股份有限公司	中国铁道建筑集团有限公司	
中国交通建设股份有限公司	中国中铁股份有限公司	中国能源建设集团有限公司	葛洲坝集团（厦门）建设投资有限公司	
山东黄金矿业股份有限公司	浙江华铁应急设备科技股份有限公司	众能联合数字技术有限公司	上海宏信建设发展有限公司	
平安国际融资租赁有限公司	中铁融资租赁有限公司	徐工融资租赁（天津）有限公司	三一融资租赁有限公司	格林美股份有限公司
天奇自动化工程股份有限公司	浙江华友钴业股份有限公司			

下游分析

下游渠道模式迎来系统性变革。

1. 直营模式重构利益分配，加剧下游市场竞争格局

2025年工程机械行业渠道变革持续深化，新能源平地机赛道内部分头部企业加速布局直营模式，本质上是对下游渠道利益的重新分配。企业通过直营体系直接对接基建、矿山、市政施工等终端客户，在快速放大新能源平地机整机销量规模的同时，也同步承担了市场需求波动、客户回款等经营风险。在此模式下，传统代理商逐步从整机销售主体，转型为配套服务附庸，新能源平地机下游市场的价格战、资源争夺进一步加剧。与此同时，部分品牌采取差异化渠道策略，持续优化渠道政策、加大对代理商的赋能与扶持力度，在渠道变革期稳固新能源平地机下游渠道基本盘，形成直营扩张与代理深耕并行的市场格局。

2. 渠道模式迎来变革，新能源平地机下游流通体系全面重塑

伴随行业发展逻辑转变，2026年中国工程机械营销渠道将迎来深刻变革，新能源平地机下游渠道同样向着多元化、协同化、生态化方向演进，行业整体渠道生态实现全新重构。未来纯粹代理模式或纯粹直营模式将加速退出新能源平地机主流市场，“直营+代理”的混合渠道模式将成为行业标配。下游代理商群体将呈现明显分化趋势，头部代理商通过兼并重组扩大经营规模，转型为覆盖新能源平地机销售、维保、租赁、方案输出的区域综合服务商；中小代理商则聚焦矿山、乡村基建等细分领域，转型为新能源平地机专业后市场服务商或轻量化数字化运营平台，渠道精细化运营成为下游发展核心方向。

存量市场驱动价值转型，打开新能源平地机下游应用增量空间。

1. 存量市场驱动价值转型，新能源平地机下游后市场成为盈利核心

工程机械行业由增量市场转向存量市场，直接推动新能源平地机下游后市场从传统辅助业务升级为核心盈利板块。2020年之前，行业整体存在重整机销售、轻后市场服务的特点，新能源平地机后市场仅以基础维保业务为主，头部企业后市场收入占比不足20%，对企业盈利贡献有限。至2025年，头部工程机械相关后市场收入占比已接近40%，能够有效对冲前端整机销售的市场波动，成为企业经营的稳定器。下游代理商也顺势探索新能源平地机设备改装、驻矿专项维保、智能化配套运维等创新服务模式，持续拓展后市场盈利边界。

2. 矿山智能化政策强力赋能，打开新能源平地机下游应用增量空间

中国工业化建设持续推进，叠加国家层面矿山智能化政策密集落地，为新能源平地机下游矿山施工场景带来广阔增量需求。国家发改委、国家能源局等多部门先后出台政策，明确矿山智能化中长期发展规划，要求2025年大型煤矿、灾害严重煤矿基本实现智能化，2030年重点煤矿区基本实现工作面无人化、顺槽集中控制，全国煤矿采煤、掘进机械化程度分别达到95%、80%以上，2050年全面建成安全绿色、高效智能矿山技术体系。矿山智能化升级带动矿区场地平整、道路修整、渣土清理等作业需求增长，新能源平地机凭借节能、低噪、适配井下及露天矿作业的优势，深度受益于矿山基建智能化浪潮，下游矿山领域应用市场将持续扩容。

| 行业规模

新能源平地机行业规模的概况

2021年—2025年，新能源平地机行业市场规模由0亿人民币元增长至12.41亿人民币元，期间年复合增长率{待调整}%。预计2026年—2031年，新能源平地机行业市场规模由18.28亿人民币元增长至50.17亿人民币元，期间年复合增长率22.38%。

新能源平地机行业市场规模历史变化的原因如下：

政策端与供给端决定了历史市场规模的变化方向。

1. 环保法规落地，倒逼行业电动化转型起步

2021-2022年中国非道路机械国四排放标准全面落地实施，矿山、市政等重点应用区域严格限制高排放燃油平地机使用，政策层面形成强合规约束。早期新能源平地机虽市场规模为零，但环保政策明确了电动化发展方向，推动头部工程机械企业提前布局三电技术研发，为2023年后市场规模化增长奠定政策基础。同时国家设备更新、绿色基建相关补贴政策逐步落地，为新能源平地机打开合规应用场景，是行业从无到有的核心底层推力。

2. 头部企业技术成熟，实现产品商业化落地

2023年起，徐工、三一、柳工等龙头企业攻克重载电池防护、长续航、快充适配等核心技术，推出可适配矿山、道路整平工况的量产新能源平地机，行业有效供给实现从0到1的突破，带动当年市场规模达到1.15亿元。2024-2025年企业持续迭代产品，完善轻、中、重载全型号矩阵，新能源机型运营成本较燃油机型降低30%以上，性能与经济性双重提升，供给端完善直接拉动市场规模快速增长至12.41亿元。

需求端与出口端促进市场规模扩容。

1. 中国矿山与基建场景，打开本土增量市场

中国传统燃油平地机市场趋于饱和，矿山开采、光伏场地整平、市政道路养护等细分领域，对低能耗、零排放设备需求快速释放。新能源平地机凭借更低的燃油、维保成本，契合矿山降本增效、绿色开采的发展需求，成为下游工程方设备更新的优选。叠加中国新能源基建、乡村道路建设项目持续推进，本土市场需求稳步扩容，支撑2023-2025年行业规模爆发式增长。

2. 海外渠道成熟，新能源机型承接全球订单

平地机长期是工程机械出口占比最高的品类，国产平地机凭借高性价比、全工况适配能力深耕海外市场多年，2012年起其出口销量便超过了中国销量（52.1%），2025年出口销量占比达8成以上。2021年后东南亚、中东、非洲等新兴基建市场环保政策收紧，新能源工程设备需求激增，徐工、山推等企业依托成熟的“一带一路”海外渠道，将新能源平地机同步出海，承接海外增量订单，成为拉动行业市场规模扩张的重要增长极。

新能源平地机行业市场规模未来变化的原因主要包括：

政策端与下游需求，将支撑未来市场规模扩大。

1. 中国双碳政策落地叠加环保监管升级，推动行业规模稳步扩容

未来中国平地机市场将呈现燃油机型加速出清、新能源机型持续渗透的趋势，政策是核心驱动因素。国家持续推进“双碳”战略，对非道路移动机械实施严格的排放管控、区域限行与老旧高污染设备淘汰政策，市政养护、大型基建、露天矿山、园区建设等场景，持续限制燃油平地机入场作业。各地政府项目、基建央企及矿山企业纷纷更新采购标准，优先选用零排放、低噪环保的新能源平地机。传统燃油设备进入集中更新周期，存量替换需求持续释放，推动新能源平地机渗透率快速提升，拉动行业市场规模稳步增长。

2. 下游市场化需求持续放量，支撑行业规模长效增长

相较于传统燃油机型，新能源平地机依托电力驱动，在能耗、维保、零部件损耗方面成本优势明显。在基建平整、矿山作业、公路养护等高频长周期场景中，其3-5年全周期综合运营成本显著更低。市场对新能源平地机经济性认可度不断提高，企业批量采购、设备换新需求持续释放，推动行业从政策驱动逐步转向市场化自主增长，持续扩容整体市场规模。

出口市场与技术突破将持续助推市场规模扩大。

1. 全球基建扩容叠加环保升级，海外布局持续完善，出口成为行业增量核心引擎

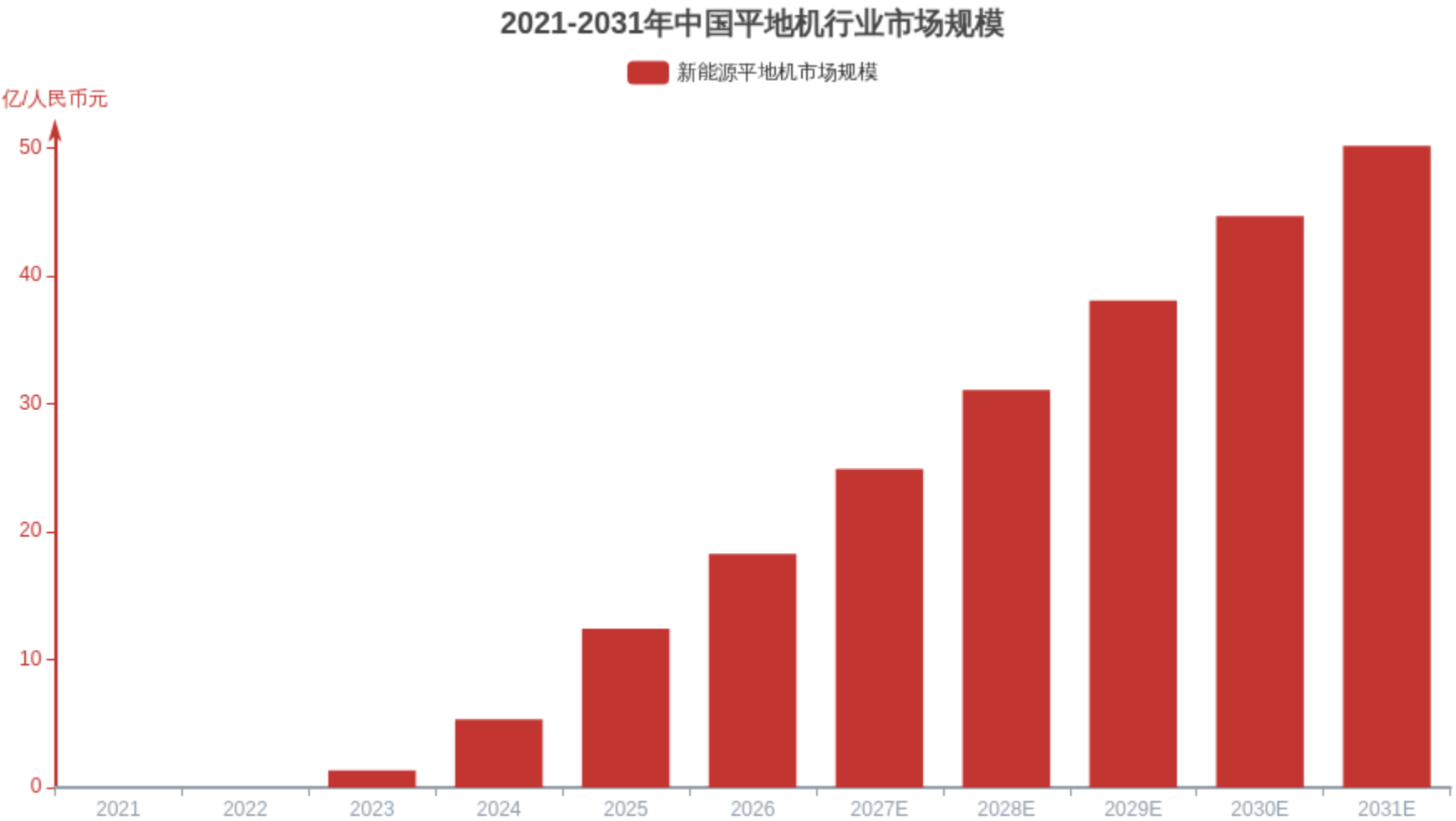
东南亚、中东、中亚、拉美等新兴市场持续加码基建建设，工程机械刚需旺盛，同时全球环保标准持续收紧，传统燃油设备市场不断萎缩。中国工程机械企业出海模式实现升级，彻底摆脱单一产品出口、海外产能薄弱的短板：2020年前行业海外产能占比不足10%，极易受贸易摩擦冲击；预计2026年海外产能占比将超20%，近岸制造基地覆盖欧美、东南亚核心市场，大幅降低贸易壁垒影响。依托中国完善的整机制造、电池电控产业链及高性价比优势，国产新能源平地机海外竞争力持续提升，出口订单稳步增长，成为行业规模增长的重要外部支撑。

2. 核心技术自主迭代升级，行业供给能力全面提质增效

目前中国新能源平地机在动力电池续航、低温适配、大功率电控、整机动力匹配等关键技术上持续突破，此前高端液压件、电控系统进口依赖度超70%；2022年恒立液压突破35MPa高压油缸技术，将高端液压件国产化率提升至55%；2025年伴随徐工XES系统、山东重工CVT变速箱落地，行业核心部件自主化率达78%，性能对标国际一线品牌。近五年国家围绕产业链自主可控累计投入超50亿元，叠加市场需求倒逼创新，徐工、三一、柳工等头部企业持续布局研发与产能，完善新能源产品矩阵，上下游供应链持续优化，行业整体供给能力、交付效率和产品品质全面升级，为市场规模扩容筑牢产业基础。

规模预测

新能源平地机行业规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《智能工程机械发展专项行动计划（2025—2027）》	工信部、国家发改委	2025-01-01	9
政策内容	设立专项引导基金，支持平地机等工程机械的远程操控、无人驾驶、AI 智能作业技术研发，重点扶持新能源智能平地机量产落地。			
政策解读	政策通过专项基金、研发补贴、示范项目扶持，重点推动新能源平地机向智能化、无人化、远程操控升级，加速产品技术迭代。第一梯队龙头企业可依托资金、技术优势率先实现智能新能源平地机规模化落地，拉开与二、三梯队的技术差距，重塑行业未来竞争格局，抢占高端新能源平地机市场先机。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《西部地区鼓励类产业目录（2025 年本）》	国家发展和改革委员会	2025-01-01	7
政策内容	将平地机、新能源工程机械纳入西部鼓励类产业，支持西部基建项目采购智能、新能源型平地机，给予税收、土地配套优惠。			
政策解读	依托西部大开发基建、矿山开采、交通建设等增量市场，政策通过产业扶持与税收优惠，引导项目方优先采购新能源平地机，打开中国西部区域增量市场。山推、临工、徐工等深耕西部市场的企业将直接受益，新能源平地机在重载矿山、高原基建场景的应用规模持续扩大，为行业带来新的增长极。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	首批《电动土方机械 术语》等 7 项电动工程机械国家标准	国家市场监督管理总局	2024-01-01	10
政策内容	规范电动平地机等土方机械的术语、能耗、电池安全、试验方法，统一新能源平地机技术标准与检测体系。			
政策解读	标准落地统一了新能源平地机的电池安全、续航性能、作业效率、智能化指标等核心规范，大幅抬高行业技术准入门槛。技术落后、研发能力薄弱的中小厂商难以达标，加速被市场出清；头部企业凭借深厚技术积累与标准化生产优势，进一步巩固技术壁垒，推动行业向规范化、高质量方向发展。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	国务院	2024-01-01	7
政策内容	鼓励基建领域老旧工程机械（含平地机）以旧换新，对采购新能源土方机械给予补贴，加快高排放平地机出清，扩大新能源平地机应用场景。			
政策解读	直接释放新能源平地机采购需求，加速存量设备替换，利好具备完整新能源产品矩阵的头部整机厂商，也利好于有相关产品的中小企业。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《工程机械行业碳达峰实施方案》	工业和信息化部	2024-01-01	8
政策内容	明确 2025 年起平地机等非道路移动机械全面执行国四排放标准，重点区域试点国五过渡路径，要求整机企业建立产品全生命周期碳足迹核算体系，优先发展电动、混动平地机。			
政策解读	倒逼平地机企业淘汰老旧燃油产能，加大新能源三电技术投入，推动行业绿色转型，利好徐工、三一、柳工等头部企业。			
政策性质	指导性政策			

| 竞争格局

新能源平地机竞争格局概况

新能源平地机行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有徐工集团工程机械股份有限公司、三一重工股份有限公司、广西柳工机械股份有限公司等; 第二梯队公司有山东临工工程机械有限公司、山东重推重工机械有限公司、国机重工（常州）挖掘机有限公司等; 第三梯队公司有厦门厦工机械股份有限公司、鼎盛天工工程机械销售有限公司等。

新能源平地机行业竞争格局形成的历史原因如下:

先发优势与转型节奏筑牢第一梯队优势。

1. 先发优势奠定梯队基础

徐工、三一、柳工自上世纪八九十年代起深耕平地机传统燃油机型研发制造，长期主导中国平地机市场。徐工在《YellowTable2011》全球工程机械制造商50强排名中位列全球第五；三一重工平地机作为企业最早出海、口碑最稳定的核心机型，凭借高可靠性与工况适应性长期位居中国平地机出口前列，中国市场份额稳居第二，仅次于徐工。头部企业在整机结构、液压系统、传动系统领域构建深厚技术壁垒；山推、山东临工依托推土机、装载机土方机械的技术同源性快速切入平地机赛道，形成第二梯队；厦工等企业行业布局起步晚、核心技术迭代滞后，逐步沦为第三梯队。

2. 新能源转型节奏差异拉开层级差距

2020年后工程机械电动化浪潮全面开启，第一梯队企业率先布局动力电池、电控、电机三电系统自研及头部供应链深度绑定，2022年起实现新能源平地机批量商业化落地。以徐工GR350EP新能源平地机为例，搭载528.6kWh大容量电池，可实现6-8小时持续作业、1小时极速快充，作业

效率较传统机型提升15%以上；第二梯队企业新能源转型跟进速度较慢，仍以燃油机型为销售主力，新能源机型仅小批量试水；第三梯队企业受资金储备、研发能力制约，新能源产品落地进度严重滞后，市场份额持续萎缩。

国企背景与下游需求助推梯队分化。

1. 国企资源禀赋与民企市场化能力，形成头部垄断格局

徐工、国机重工依托国企背景，早期深度承接国家基建、军工重点项目，具备政策倾斜、稳定供应链资源等核心优势；三一重工凭借民企灵活的市场化机制，通过渠道下沉、全球化布局实现快速崛起；临工、山推依托山东工程机械产业集群的完整配套优势实现规模追赶。 2026年全球工程机械制造商50强榜单中，共有13家中国企业上榜，其中山东地区独占3席，对应中国市场份额占比8.6%；山东全省工程机械出口额同比增长32.7%， “一带一路”沿线出口占比超65%，2026年一季度出口货值约140.2亿元，同比增长18.5%。其中山推海外收入占比近60%，非洲、东南亚市场销量实现翻番；山东临工海外业务增速超30%，38万余台在售设备实现远程智能诊断。中小厂商缺乏政策、供应链、全球化渠道等资源优势，难以突破头部企业构建的行业壁垒。

2. 下游工程需求集中，倒逼行业向头部集中、梯队固化

中国基建、矿山、大型工程建设等核心终端客户，优先采购品牌实力强、售后运维体系完善的头部品牌设备；中小工程项目方普遍采用设备租赁模式，头部品牌设备保值率更高、运维网络覆盖更广、备件供应稳定，进一步挤压中小厂商的生存空间，长期市场竞争下最终形成头部集中、梯队分明的稳定行业格局。

新能源平地机行业竞争格局未来变化的趋势如下：

智能化能力与海外机会将影响未来格局。

1. 三电技术与智能化能力成为核心分水岭，梯队内部位次加速重构

未来新能源平地机竞争将从传统整机制造转向电池热管理、高压电控、智能自动驾驶等核心技术比拼。第一梯队内部，三一、徐工、柳工将依托自研三电系统与智能作业算法拉开差距；第二梯队山推、临工可通过绑定头部电池供应商、聚焦矿山专用新能源机型实现弯道超车；第三梯队若无法突破智能化、长续航技术瓶颈，将逐步被市场出清，行业梯队不再由传统燃油机基础决定。

2. 海外新能源赛道爆发，出口能力重塑企业竞争地位

东南亚、中东、非洲等新兴基建市场环保政策持续收紧，推动新能源工程设备需求快速激增。2025年1-11月中国工程机械行业出口额达485亿美元，同比增长12%，其中挖掘机出口占比首次突破53%；从区域结构看，对“一带一路”沿线、非洲、欧洲出口分别实现60.1%、33.3%、20.8%的高速增长，海外增量市场空间广阔。山推、山东临工依托深耕多年的“一带一路”渠道布局，快速抢占海外新能源平地机增量订单；而海外市场布局薄弱、本地化服务能力不足的企业，将错失出口红利，行业竞争格局随企业海外拓展能力强弱重新洗牌。

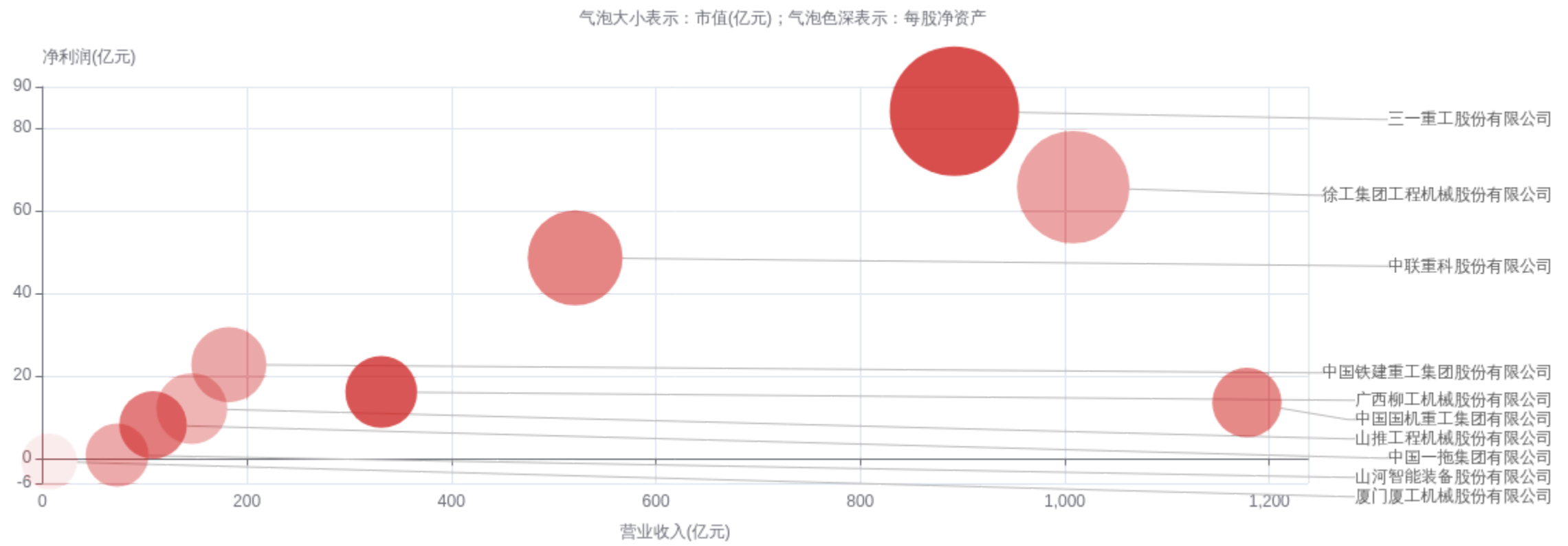
上游自主化能力与细分场景机会将影响未来格局。

1. 产业链垂直整合加剧，核心部件自主化决定行业话语权

动力电池、高压液压阀、电机控制器等核心部件成本占新能源平地机60%以上。未来头部企业将加大垂直整合，徐工、三一通过自研或控股三电企业降低供应链成本，中小厂商因零部件采购成本高、议价能力弱进一步承压；国机重工、铁建重工等央企将依托供应链整合能力，在矿用新能源平地机细分赛道抢占优势。

2. 细分场景差异化竞争凸显，中小厂商依托垂直赛道实现错位突围

传统通用型平地机市场头部垄断格局固化，但矿山防爆、城乡小型基建、光伏场地整平等细分场景需求快速增长。鼎盛天工、厦工等第三梯队企业可聚焦轻量化、小型化新能源平地机，避开与头部企业正面竞争；临工、山推深耕重载矿用机型，形成差异化优势，打破原有单纯以规模划分的梯队格局。



上市公司速览

徐工集团工程机械股份有限公司（ 000425 ）				三一重工股份有限公司（ 600031 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	716.7亿元 >	-4.6	22.9	-	561.4亿元 >	-5.1	28.5

广西柳工机械股份有限公司（ 000528 ）				山推工程机械股份有限公司（ 000680 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	228.6亿元 >	8.3	23.5	-	104.9亿元 >	2.4	20.5

中联重科股份有限公司（ 000157 ）				第一拖拉机股份有限公司（ 601038 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	245.4亿元 >	1.9	28.3	-	78.1亿元 >	7.7	17.0

苏美达股份有限公司（ 600710 ）				山河智能装备股份有限公司（ 002097 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	960.6亿元 >	-16.4	5.1	-	15.1亿元 >	-9.0	25.5

厦门厦工机械股份有限公司（ 600815 ）				安徽合力股份有限公司（ 600761 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	5.6亿元 >	-11.4	24.8	-	134.1亿元 >	2.1	21.5

企业分析

1 徐工集团工程机械股份有限公司【000425】

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	1175297.2482万人民币
企业总部	徐州市	行业	专用设备制造业
法人	杨东升	统一社会信用代码	913203001347934993
企业类型	股份有限公司(上市)	成立时间	1993-12-14
品牌名称	徐工集团工程机械股份有限公司	经营范围	工程机械及成套设备、专用汽车、建筑工程机械、物料搬运设备及配件、矿山机械、环卫机械、商用车、载货汽车、工程机械发动机、通用基础零部件、仪器、仪表、衡器制造、加工、销售、维修；环保工程施工；二手车机械再制造、收购、销售、租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：特种设备设计；特种设备制造；特种设备安装改造修理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：机械设备研发；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；特种设备销售；特种设备出租；工程和技术研究和试验发展；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；货物进出口；技术进出口；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人的研发；智能机器人销售；农业机械制造；农业机械销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；智能港口装卸设备销售；港口设施设备和机械租赁维修业务；安防设备制造；消防器材销售；石油制品销售（不含危险化学品）；海洋工程装备研发；海洋工程装备制造；海洋工程装备销售；船用配套设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动依法自主开展经营活动）

■ 财务数据分析										
财务指标	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026(Q1)
销售现金流/营业收入	1.07	1.01	0.89	0.89	0.84	1.12	1.12	1.09	1.13	0.93
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	51.6661	50.4644	56.4685	62.7759	66.2188	68.7841	64.513	62.4391	64.0099	65.041
营业总收入同比增长(%)	72.4629	52.4488	33.2492	24.9969	14.0053	-19.6745	-1.0328	-1.28	8.3681	9.2585
归属净利润同比增长(%)	389.3096	100.4407	76.9816	2.9909	50.5717	-47.5254	23.5141	12.1966	8.9594	0.8624
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	223.2566	162.827	159.6005	161.1128	158.5866	163.092	174.7406	168.9749	153.3609	136.5821
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.7307	1.6905	1.6373	1.3796	1.3491	1.3373	1.2859	1.3546	1.1965	1.1975
每股经营现金流(元)	0.45	0.4224	0.6556	0.3561	1.0305	0.134	0.3022	0.4841	1.2033	0.1832
毛利率(%)	18.8869	16.6889	17.4532	17.0709	16.2422	20.2116	22.3849	22.5497	22.608	22.0515
流动负债/总负债(%)	81.2963	87.3741	84.5503	88.2102	86.6398	80.1693	82.6409	79.3917	90.0195	90.7339
速动比率	1.2824	1.313	1.353	1.1226	1.0825	0.9738	0.911	0.9467	0.8017	0.8326
摊薄总资产收益率(%)	2.1948	3.7032	5.2625	4.4304	5.5961	3.0126	3.1067	3.7053	4.015	1.1734
营业总收入滚动环比增长(%)	6.7999	1.9961	31.9006	/	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	-20.6264	18.7229	40.0204	/	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	4.7	8.28	12.56	11.73	16.24	8.13	9.86	/	/	/
基本每股收益(元)	0.14	0.261	0.432	0.4505	0.7052	0.36	0.45	0.51	0.57	0.175
净利率(%)	3.5315	4.6288	6.1602	5.0639	6.6968	4.5777	5.6394	6.5279	6.6313	7.0043
总资产周转率(次)	0.6215	0.8	0.8543	0.8749	0.8356	0.6581	0.5509	0.5676	0.6055	0.1675
归属净利润滚动环比增长(%)	6.6895	33.1692	-18.4804	/	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	0.4772	0.6398	0.6555	0.6586	0.6511	1.4204	1.3875	1.3852	1.3027	1.2237
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	121.9965	95.1976	76.235	69.1138	76.1695	124.8829	168.7052	164.9636	165.7993	152.9572
营业总收入(元)	29131104625.6	44410005648.37	59175998918.25	73968148563.43	84327579230.19	93817122393.59	92848220501.93	91659763823.82	100822903512.12	2979057075
每股未分配利润(元)	1.4416	1.4816	1.846	2.2044	2.7643	1.91	2.1832	2.486	2.8718	3.0479
稀释每股收益(元)	0.14	0.261	0.432	0.4505	0.7052	0.36	0.45	0.51	0.57	0.175
归属净利润(元)	1020617730.33	2045733651.54	3620572465.02	3728859646.1	5614606145.93	4307097069.54	5326470288.96	5976118332.51	6572221644.27	2056440952
扣非每股收益(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.45	0.4224	0.6556	0.3561	1.0305	0.134	0.3022	0.4841	1.2033	0.1832

公司竞争优势

▪ 竞争优势

附录

法律声明



权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并应提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、提起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

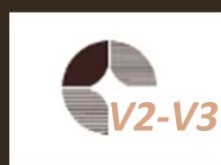
企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588