

证券代码： 601717

证券简称：郑煤机

郑州煤矿机械集团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	☒ 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	汇添富基金、瞰道资产、方正证券、东方证券、中原证券、禹合资产、保宁资本、洲和资本、华泰证券、中信证券、中金公司、嘉实基金、广发证券、大成基金、睿郡资产、富国基金、高腾资产、景顺长城、上海运舟、东方财富证券、则实企管等机构投资者，及拟出席公司 2024 年年度股东大会的部分自然人投资者。
时间	2025 年 6 月 5 日
地点	郑州市经济技术开发区，公司总部
上市公司接待人员姓名	董事长焦承尧、总经理贾浩、董事会秘书张易辰、财务总监邱泉
投资者关系活动主要内容介绍	1、针对 2030 年长期规划目标，公司如何去做？增长路径是什么？ 答：公司以“智驱未来，创领美好生活”为使命，以“成为全球领先并可持续发展的智能工业解决方案提供商”为愿景，坚持电动化、智能化、数字化、全球化的转型方向和发展思路，拥抱人工智能，持续加快转型升级的步伐；通过多元化的业务布局、资源整合和产业链协同，推动业务板块间的互补与创新，发挥协同效应，努力实现 2030 年千亿的发展目标。 一是立足当前谋划长远，持续做强做大煤机业务。煤机板块坚持以智能驱动产品成套化发展、以数字驱动业务全流程变革。加大研发投入力度，实现更多煤矿设备产品的突破，营造一站式解决方案竞争优势；强化智能引领，围绕人工智能赋能煤矿设备和更多应用场景，重点开展煤矿开采无人化、智能化核心问题研发，引领行

	业智能化发展趋势。 二是加速汽车零部件板块电气化转型。一方面继续保持核心优势业务的持续增长和市场份额的持续提升，另一方面加快新能源转型，快速推进高压电驱动、空气悬架系统、动力电池冷板、底盘杆件、副车架等新产品新业务布局，探索驱制转悬等与电机相关的智驾业务新机会，加速新能源的发展步伐。 三是加快数字化转型，培育工业智能板块。从煤矿智能工作面到智慧矿山，从井工智能到露天智能，努力发展成为矿山数字化运营提供商；定位于智能工业解决方案提供商，围绕“生产自动化、物流自动化、信息自动化”，打造以方案服务带动整体软硬件一体的交付能力，为原生数字化工厂建设及数字化工厂转型赋能。郑煤机打造的煤机智能工厂，不仅是全球煤机领域唯一的灯塔工厂，也是河南省本土企业首家获此殊荣的企业自建工厂，彰显了公司在行业内的领先地位与创新实力。未来将锚定智能装备板块，聚焦离散型智能工厂交钥匙工程，形成差异化竞争优势，有望为行业树立新的发展标杆。 四是聚焦新兴领域，借助资本力量，奋力开拓新业务。把握“双碳”背景下的产业新机遇，围绕集团主营业务，梳理可转型、孵化及潜在并购业务，围绕现有业务中有市场有增量的方向投资，面向未来的新产业布局，以投资赋能产业发展，全面提升公司投资价值。 2、煤机业务的周期性波动情况？ 随着社会经济的发展，新能源在能源结构中占比提升是大趋势，但是对能源需求总量持续增长。煤炭在未来很长一段时间内仍是中国的主要能源，是我国重要的工业原料，我国离不开煤炭。未来一段时间内，煤炭产量可能是微增或者持平，对煤机装备的需求也会保持一个平衡的状态。液压支架以前大约八年为一个周期，但现在的行业情况与以前不同：①全国煤矿数量从 2 万处减至 5000 处左右，以大矿为主；②国家推行煤炭长协价机制，煤炭价格波动相对收窄；③智能化、成套化、国际化成为煤机行业新的增长点。
--	---

	公司煤机业务增长潜力在于：①智能化渗透率提升（从综采工作面到矿山全流程）；②成套化（郑煤机是唯一具备全套装备提供能力的企业）；③国际化（郑煤机最早走出去的煤机企业，在海外煤机市场深耕多年；海外露天市场很大，正在研究将井下智能技术迁移应用于露天开采，提升效率）；④服务化（备件、数据运营、环保充填设备等）。 3、煤机周期性波动对毛利率有影响，汽车零部件行业竞争激烈，智能化等新业务也是新进入的，公司对 2030 年目标下的盈利如何规划？ 答：公司建立完善了事业合伙人机制，实现了股东、核心骨干团队的利益一致、目标一致。公司推动收入增长的同时必须确保是有利润的增长、有现金流的利润，而确保利润率的核心在于依托新技术、新产品开拓新蓝海领域，同时在传统业务中建立效率优势。在传统业务优化方面，公司通过生产模式革新显著提升效率，以智能工厂为例，通过机器代替人工，人力成本大幅减少，人均工效大幅提升。在新兴领域拓展方面，对其产能建设要求推进工厂数字化规划、痛点工序/单元的自动化升级，必须实现无人化智能制造，较传统生产模式显著提升了竞争力，方能在行业利润承压时仍保持盈利韧性。公司坚持“传统制造提效”与“新兴领域突破”双轮驱动，通过效率优化巩固基本盘，以技术创新开辟增长极，推动企业实现可持续发展。 4、关于索恩格在新能源电机板块的未来布局？ 答：公司下属 SES（索恩格电动系统公司）在高压驱动电机零部件关键工艺技术领域的积累和突破，目前已获取多个头部客户定转子项目定点，为头部汽车厂商供应汽车零部件，并且也实现底盘域电机业务的突破。SES 将以客户为中心，发挥大规模生产优势，通过规模化提升竞争力，确保高质量交付；围绕战略客户需求，以现有业务为切入点，以现有研发核心能力（电机电控、软件硬件）和资源，围绕战略客户需求，探索驱制转悬等与电机相关的智驾业
--	--

	务新机会。同时开源节流、持续改善，通过卓越运营提升盈利能力。未来随着订单和收入规模的提升，盈利能力将有望持续改善。 5、公司在煤机行业凭借智能化水平实现了良好的利润率，当前汽车行业智能化加速且竞争加剧，能否将煤机领域的智能化经验复制到汽车领域？具体有哪些可借鉴的路径？ 答：目前公司下属工厂正在推进智能化、数字化改造，核心目标是减员、提质、增效，每个工厂总经理都有一项提升人均效率的KPI。以索恩格长沙工厂为例，其曾多次荣获湖南省工业企业“亩产冠军”，智能化改造成效显著。公司通过智能化提升效率，同时确保产品质量，实现“做得好、速度快、成本低”的综合优势，这种优势将直接转化为利润空间。在技术研发层面，持续加大新产品研发投入，通过自主研发实现技术突破，努力形成差异化竞争优势，将研发投入逐步转化为市场回报。 6、公司在汽车零部件尤其是机电电控领域，竞争非常激烈，公司如何构建竞争优势？ 答：在汽车驱动电机领域，公司坚持长期主义，依托全球视野，通过研发持续领先与制造持续改善的差异化优势参与市场竞争。依托领先的研发体系和生产体系，以近乎零缺陷确保大批量产品交付质量稳定，获得了某头部品牌客户的最高质量奖项。在技术层面，公司在电机仿真、热管理、NVH和电磁场设计方面达到行业领先水平，能快速根据客户方案做出高性能产品。公司研发聚焦底层技术能力而非单一产品，即便未来技术迭代，核心能力也能迁移复用，对持续进步和提升竞争力充满信心。 7、公司汽车零部件业务有接近 50%的收入，还有很多来自于海外，请问关税对公司汽车业务的影响。 答：公司在收购汽车零部件业务后，实施了全球的布局调整，将 SEG 工厂从高成本地区向低成本地区转移，公司在美国的业务生产主要集中在墨西哥，在欧洲的业务生产主要集中在匈牙利，亚洲业务生产在中国、印度，通过本地生产、本地营销、本地供应链，
--	--

	降低全球贸易及关税的影响。公司从中国出口到国外的业务占比很小，针对部分产品加征关税事项，公司将与客户协商分担，目前关税政策对公司的影响较小。 8、公司怎样做好海外索恩格公司管理？对索恩格有什么降本提效措施？ 答：SEG 总部位于德国，根据德国相关法律，一是通过监事会来管理、决策重大事项。二是在运营层面，建立授权经营机制；SEG 每个月召开经营管理会议，公司高管定常参与；公司内审对 SEG 全球工厂定期审计覆盖。三是公司推进全球数字化体系建设，努力实现全球数据的打通，规范、精简业务流程，整合数据，实现集团协同及赋能。 SEG 拥有优质的客户群体，近年来市场份额持续提升，现金流状况良好，在利润端持续改善。SEG 通过推进自研 48V BRM 电机量产，在 12V 电机和 48V BRM 领域进一步提升市场份额，从目前的订单来看，SEG 现有业务在未来数年内将保持稳定。同时，SEG 在新业务方面也实现了突破，中国新能源高压驱动业务快速发展，印度高压电机业务取得新突破。 SEG 将持续降本提效，精简管理层级、增强总部赋能、激发内生动力，降低在高成本地区的人员成本；借助中国供应链支持，提升全球业务盈利能力；扩大售后业务；在发展中国家快速增长。
附件清单（如有）	
日期	2025-06-05