证券代码： 601717

证券简称： 中创智领

中创智领（郑州）工业技术集团股份有限公司

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	中欧基金、中信资管、东证资管、东方财富证券、中信证券、中金公司、大成基金、中信建投证券、光大证券、国投证券、广发证券、方正证券、长江证券、华商基金、睿远基金、TX Capital、亚太财险、富国基金、东方证券、天风证券、星石投资、汇添富基金等投资者（排名不分先后）
时间	2025年9月16日、17日
地点	河南自贸试验区郑州片区（经开）第九大街167号公司总部
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理贾浩，董事李开顺，副总经理王永强，董事会秘书张易辰，财务总监邱泉及相关子公司负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、在煤机业务方面，公司一方面开展采煤辅助作业机器人研发，另一方面开展露天采煤设备研发，这些新的业务可能会给公司带来一些新的市场空间，但是存量的传统煤机市场也可能存在一个下行的阶段。从公司角度判断，整个煤炭装备的市场需求是怎么样的一个走势？</p> <p>答：公司预测现在整个煤机行业进入到一个存量市场竞争的状态当中，公司采取的应对措施，一是研发新产品，比如采煤辅助作业机器人、常水支架、电动支架等，希望在成套化、智能化等方面通过新技术的突破，能够获得更多的市场份额。另一方面，公司原来一直做的是井工开采装备，目前公司也在做露天开采装备，并且在客户端试用效果良好，如果公司的露天开采装备技术能够被市场认可，那也会给公司带来一个新的市场增长点，特别是在国际市场，露天开采煤矿占比更高，海外的市场空间更大。同时，基于公司对煤炭开采场景的深入理解，将围绕客户需要，继续开发新的设备，拓展新的业务增长点。</p> <p>2、在煤机行业里三机一架里面除了液压支架，其他的几个细分品类前五大集中度是比较高的，可能是百分之七十、八十、九十，但是液压支架行业的前五大企业占比大概60%多，是什么原因造成了液压支架环节的集中度要比另外的几个品类要低一点？</p> <p>答：三机一架产品的集中度和这几个产品的技术含量有一定关系。采煤机的技术难度最高、集成难度最高，液压支架相对来讲技术的复杂度比采煤</p>

机低一些，进入液压支架行业的厂家也会更多一些；同时，一个煤炭开采工作面只需要一台采煤机，但是通常需要 100~300 台支架，液压支架在开采装备里的总体规模是最大的，也会吸引更多的竞争者进入到这个行业里来。

3、公司的露天开采装备技术能不能应用到其他采矿行业？

答：公司的露天开采装备是专门针对煤炭露天开采研发的，不适用于其他采矿行业。

4、亚新科业务近年来高速增长，从公司储备的产能、客户结构、国际市场开发等方面，展望未来，亚新科业务如何实现持续的增长？

答：亚新科的战略清晰，推进从商用车零部件为主向乘用车零部件转型、进入大赛道，从零件向部件以及系统转型，加快国际化布局。

一是从商用车向乘用车转型方面，亚新科之前的业务构成中 70%以上是商用车零件业务。近年来，随着中国自主品牌乘用车渗透率的提高，亚新科乘用车业务跟随客户的发展，增速快速提升，拉动了亚新科集团整体收入规模的增长。

二是从零件向部件转型方面，亚新科重点布局乘用车部件业务，很多产品线都拿到了客户的定点，从今年开始都进入了小批量生产阶段。例如空气悬架系统部件、热管理部件、底盘杆件等，产能都在陆续准备中，亚新科未来增长的重心是乘用车部件业务的发力，这个会带来比较快的增速，因为部件单件的产值比较高。

三是国际化布局方面，目前商用车业务支撑了亚新科的出口，出口业务占比约 20%左右，主要是缸体、缸盖业务出口到北美的康明斯、沃尔沃等客户，虽然受到了关税的一些影响，但是在北美市场的整体竞争力较高，整体影响不大。

从短期来看，亚新科的乘用车业务在国内的市场机会还有很大，无论是减震业务，还是近几年布局的底盘、热管理业务。亚新科的核心精力放在了快速拉动国内乘用车零件、部件业务在中国市场地位的提升和稳固阶段。但是从长远来看，海外市场是亚新科的重要目标市场，未来将依托中创智领集团旗下的全球业务布局，进一步拓展海外业务。

5、SES 的高压驱动业务近年来拿到了很多重要客户的新项目定点。这个市场竞争非常激烈，而且技术和工艺变化也很快，我们主要是靠什么去提升竞争力、拿到新的订单？

答：SES 的优势在于，第一是索恩格本身是以电机起家，具有超过百年的汽车电机制造历史，索恩格（包括在博世旗下阶段）截至 2022 年全球交付的电机产品超过 3 亿台套，包括起动机、发电机、48V 电机，索恩格大规模生产、精益生产的强大实力是几乎所有主机厂认可的。第二是在工艺开发

	<p>方面，SES 精准地把握住高压驱动电机的高压化、高转速、油冷、追求高效率等几个大方向，专注于扁线电机，拥抱客户、与强者为伍、与胜者同行，与客户联合开发设计制造，确保公司的技术路线符合大的发展趋势。第三点是 SES 的质量管理体系、研发体系、工艺开发体系等很多工作都做在前面，与客户联合开发、量产，得到客户的认可；第四点是索恩格的很多主流供应商更早开始转向了新能源领域，在开发高压驱动产品时，在关键零部件配套方面获得了一定的助力。</p> <p>展望未来，在 2024 年开始，中国新能源汽车从电动化向智能化转变，SES 的核心是电机，以电机去做加法，探索汽车智能化领域的驱制转悬相关的智驾业务机会，这些领域的执行机构也都是以电机为核心。</p> <p>6、中国做工厂智能化、自动化的企业很多，上市公司也有很多公司在做，他们的利润率可能不是很好，那么我们在这种行业里面如何提升竞争力，怎么去做出差异化？</p> <p>答：公司在工厂智能化、自动化领域的竞争，走的不是一条简单的技术或价格竞争之路，而是一条深度融合产业知识、跨界技术应用、数字化运营和全球化视野的“系统级”竞争路径。内部的智能化标杆工厂“灯塔工厂”就是其智能化解决方案的最佳展示窗口和“实景广告”。</p> <p>公司打造工业智能板块的思路，一是为煤矿客户提供从煤矿智能工作面到智慧矿山，从井工开采智能到露天开采智能的一站式解决方案，努力发展成为矿山数字化运营提供商。二是对集团内部全部新建工厂和智能化改造工厂进行统一规划和建设，构建一套标准的智能制造体系，成为各个业务的核心竞争力之一。三是定位于智能工业解决方案提供商，以“灯塔工厂”经验为引领，推进“人工智能+制造”应用，将数字技术与制造优势相结合，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，赋能千行百业，为中国制造业智能化水平提升作出应有的贡献。</p> <p>具体路径方面，一是聚焦特定的一些大行业，深刻理解其生产工艺、痛点和高价值环节，提供真正切中客户痛点的解决方案。二是技术整合与创新，将 IoT、AI、大数据、数字孪生等技术与行业结合，打造有竞争力的解决方案。三是构建生态与合作，通过公司平台链接更多工厂、客户、软件开发者或硬件供应商，丰富服务内容。通过帮助客户成功（降本、增效、提质、创新）来获取自身的回报。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2025-09-17