

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	东方财富证券、中信证券、中金公司、东北证券、上海泮谊投资、财通证券、光大证券、广发证券、方正证券、国金证券、兴业证券、大成基金、交银施罗德基金、Bright Valley Capital、新华资产、上海峰境私募基金、上海胤胜资产、浙江圣熙资产、上海睿信投资、深圳固禾私募、富国基金、中银基金、国泰基金、财信基金、东方证券、上海瞰道资产、上海曜川投资等投资者（排名不分先后）
时间	2025 年 10 月 10 日、11 日
地点	湖南长沙：子公司索恩格汽车电动系统有限公司； 江苏仪征：子公司亚新科智能汽车技术（仪征）有限公司、仪征亚新科双环活塞环有限公司
上市公司接待 人员姓名	副董事长、总经理贾浩，董事李开顺，董事会秘书张易辰及相关子公司负责人
投资者关系活 动主要内容介 绍	1、问：能否就未来目标拆解一下集团主要业务板块的构成以及利润率的情况？ 答：当前，公司各业务板块保持总体稳定发展。在煤机板块，行业正处于结构性调整阶段，市场需求变化带来新的发展机遇。部分煤炭企业推进业务优化与重组工作，公司也在持续关注可能的协同发展机会。在市场竞争方面，随着经济环境和煤炭行业形势的变化，市场竞争进一步加剧，行业整体盈利能力受到一定影响。在汽车零部件业务板块，公司保持战略性投入，通过持续研发强化核心竞争力，不断提高单车价值量，提高盈利能力。目前的盈利能力能够支撑业务发展需求，财务状况健康，负债水平保持在合理区间。关于投资方向，公司着眼于长远发展，在符合国家政策导向的领域进行布局。虽然部分新兴领域短期投资回报存在不确定性，但我们更注重市场规模、客户认可度和长期价值。 2、关注到索恩格的海外业务是公司重要的增长支柱。能否请管理层展望一下其未来 1-2 年的发展趋势？ 答：在当前行业发展阶段，公司始终秉持稳健经营理念，坚持传统业务与创新领域协同发展的战略方向。在国际市场，我们通过持续布局培育新的业务增长点，并依托全球资源协同优势推动项目落地实施。在中国市场，我

	们积极适应行业格局变化，不断提升本土化服务能力，在与国内外客户的合作中取得积极进展。 商用车领域展现出良好发展态势，我们依托自主研发体系，推动产品创新迭代，更好满足市场需求。同时，持续拓展业务边界，在售后市场及海外业务方面取得良好成果。通过优化资源配置，我们保持了主营业务规模的总体稳定，运营效率持续改善。 面对未来行业发展，我们将继续推进产品结构优化升级，加强全球业务协同，积极培育新的业务增长点。通过深化创新驱动，我们致力于将更多优质产品推向市场，为企业可持续发展注入新动能。 3、问：索恩格在新能源电机业务方面下一步的重点发展方向是怎样的？ 答：公司下属 SES（索恩格电动系统公司）在高压驱动电机核心工艺技术方面已形成扎实积累，并成功实现技术突破，目前已完成面向多家主流客户的定转子项目定点，为核心整车企业提供汽车关键零部件。同时，公司在底盘域电机业务方面也取得积极进展。SES 将持续聚焦客户需求，充分发挥规模化制造能力，通过高效生产和稳定交付提升市场竞争力。依托在电机电控、软硬件集成等方面的核心研发能力，公司将以现有业务为基础，围绕战略客户发展方向，积极探索驱动、制动、转向、悬挂等与电机相关的智能驾驶业务新机遇。此外，公司将持续推进精益管理和卓越运营，通过开源节流和持续改善提升运营效率与盈利能力。随着业务规模的不断扩大和订单的有序落地，预计未来公司盈利水平将得到进一步优化。 4、为促进海外索恩格业务的健康发展，公司计划从哪些方面着手提升其运营管理水平？在提升运营效率和优化成本结构方面，公司将采取哪些具体实施路径？ 答：在德国法律框架下，索恩格（SEG）通过监事会实施重大决策管理。运营层面建立了授权经营机制，公司高管定期参与月度经营会议，内部审计全面覆盖全球工厂。公司正推进全球数字化体系建设，通过流程优化和数据整合提升集团协同效能。 SEG 凭借优质客户基础实现市场份额与现金流的持续提升，利润结构稳步改善。通过推进 48V BRM 电机量产，在 12V 及 48V 领域进一步扩大市场份额，现有业务未来数年将保持稳定。欧洲高压驱动业务与印度高压电机业务均取得新突破。 在降本提效方面，SEG 将通过精简管理层级、强化总部赋能、优化高成本地区人员结构等措施激发内生动力。借助中国供应链优势提升全球盈利能力，同时扩大售后业务规模，积极把握发展中国家市场增长机遇。 5、能否介绍一下索恩格目前的研发体系布局和投入情况？ 答：索恩格目前在全球范围内建有完善的研发体系，研发团队规模与业务发展需求相匹配，研发投入保持在合理水平。索恩格坚持技术创新导向，通过布局在中国、欧洲等地的研发中心协同发展，持续优化研发资源配置。
--	---

	随着业务规模的不断扩大，公司将持续完善研发管理体系，确保研发投入与营业收入保持科学合理的比例关系，为可持续发展提供有效支撑。 6、亚新科集团在目前多元化的业务和产品布局下，如何规划未来业务发展的路径，维持专业领域的竞争优势？ 答：亚新科在继续巩固现有客户关系的同时，集中优势资源专注于新能源汽车零部件业务的深耕，包括底盘减震、空气悬架等核心产品。经过持续的投入，亚新科在底盘减震领域已从最初服务少数本土客户发展到当前具备一定市场影响力的阶段，空气悬架系统部件也获得头部客户的定点。亚新科坚持专业化团队运作模式，每个团队专注一个产品线，通过聚焦战略实现深度发展。在制造体系方面持续提升工业 4.0 实践能力，目前中创智领集团在全球 32 个工厂中已有 11 个获评工信部数字化工厂标杆，运营效率持续提升。 7、请问亚新科在新能源业务开拓客户和市场方面经历了怎样的战略转变过程？ 答：亚新科新能源汽车零部件业务在发展过程中对市场策略进行了重要调整，从最初计划服务全球主流车企转向聚焦中国本土客户，特别是造车新势力群体。通过积极接触新势力企业，亚新科发现并抓住了为中国车企配套的机遇，快速获得订单并积累经验。亚新科认识到要实现长远发展，必须依托中国市场的增长动能，因此将战略重心转向服务中国本土头部客户，集中资源满足其高标准需求，亚新科注重通过严格的实验验证和专利布局确保产品质量，坚持以质量、成本和创新赢得客户认可，从而逐步建立起可持续的业务体系。 8、中创智领如何确保在巩固煤机传统优势的同时，有能力在竞争激烈的汽车新能源与工业智能化领域实现快速突破，并避免因多元化布局而导致的资源分散风险？ 答：在发展路径上，中创智领一是深耕煤机业务，以智能化和成套化为核心，加大研发投入，构建一站式解决方案能力，并聚焦人工智能在开采无人化等场景的应用，引领行业智能升级。二是加速汽车零部件业务的电气化转型，在巩固传统优势的同时，重点布局高压电驱动、空气悬架、电池冷板等新能源产品，并探索智能驾驶相关的新机遇。三是强化数字化转型，将矿山领域的智能解决方案经验延伸至更广泛的工业领域，致力于打造集生产、物流、信息自动化于一体的软硬件交付能力。公司旗下的煤机智能工厂作为行业灯塔，为离散型智能工厂的交钥匙工程树立了标杆。四是积极把握“双碳”机遇，借助资本力量，围绕主业系统性地开展产业孵化与投资布局，旨在培育新的增长极并全面提升公司投资价值。 9、基于亚新科业务当前建立的产能基础、客户资源与市场格局，公司计划通过哪些具体策略确保该业务在未来保持可持续的增长态势？ 答：亚新科秉持清晰的战略方向，持续推进从商用车零部件为主向乘用车
--	--

	车领域的业务转型，积极拓展市场规模更大的赛道，推动产品从零件向部件及系统级升级，并加速国际化布局进程。 亚新科正积极推进三大战略转型以驱动持续增长：在业务结构上，公司加速从以商用车为主（原占比超 70%）向乘用车领域拓展，紧抓中国自主品牌乘用车市场渗透率提升的机遇，实现乘用车业务的快速放量，使其成为拉动集团收入增长的重要引擎；在产品升级上，公司着力推动从零件向部件及系统化方向发展，空气悬架、热管理及底盘杆件等多项部件业务已获得客户定点并进入小批量生产阶段，随着产能逐步释放和规模效应显现，高价值量的部件业务将成为未来增长的重要动力；在国际化布局方面，公司目前约 20% 的收入来源于出口业务，主要向北美康明斯、沃尔沃等全球客户供应缸体、缸盖等产品，在应对关税挑战的同时保持了在北美市场的竞争力。短期来看，亚新科将聚焦国内乘用车市场，巩固在减震、底盘及热管理领域的市场地位；中长期则将依托中创智领集团的全球网络，系统性拓展海外市场，为高质量发展开辟更广阔空间。
附件清单 （如有）	
日期	2025-10-15