

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中信资管、中金银海（香港）、上海汇正财经、摩根大通、中天汇鑫、财通证券、方正证券、华润金控、金航保理、国信证券、盈科证券、宝盈基金、长江证券（排名不分先后）
时间	2025年12月17日——25日
地点/方式	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	公司副董事长、总经理贾浩，董事会秘书张易辰，证券事务代表习志朋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司近期业务经营情况如何？</p> <p>近期公司聚焦“煤矿机械+汽车零部件+工业智能”三大核心业务板块，整体经营稳健增长、结构持续优化，2025年前三季度实现营业总收入307.67亿元，归母净利润36.45亿元，同比分别增长显著，展现出较强的发展韧性。</p> <p>煤机业务作为压舱石，持续巩固行业龙头地位，2025年前三季度实现营收160.7亿元、同比增长10.7%。依托以液压支架为核心的成套智能装备技术与产品优势，为众多煤矿客户提供定制化智能化解决方案，产品在国内外市场获得主流客户广泛认可。通过统一平台、统一架构实现数据互通、协同作业，大幅提高煤炭开采效率，将安全可靠性推向新高度；构建“远程智采系统+全矿井AI分析+工业互联网平台+智能管控平台”的数字闭环，让矿山从“人工经验管理”转向“数据智能驱动”；推进电动支架、常水支架、露天连续开采、绿色开采、智能掘进、矿用辅助机器人等新产品新技术研发应用，研发构建煤矿机器人技术体系，确保在煤机市场中的领先地位；组建合资公司创信数智，聚焦煤矿“生产运营、安全运营、装备运营”三大方向，运用数智手段为客户提供多场景服务，打造“矿山与装备制造数智化运营”新模式。</p> <p>汽车零部件业务成为核心增长引擎，2025年前三季度实现营收146.9亿元，同比增长10.2%。传统业务份额稳固，索恩格(SEG)通过变革组织架构、采取成本削减措施、优化供应商管理，实现净利润2.2亿元，同比扭亏为盈；亚新科营收同比增长19.9%，空气悬架部件、热管理系统冷板、底盘副车架</p>

部件等新业务拓展顺利。SES 聚焦新能源驱动电机定转子量产爬坡，依托标杆项目加大技术与工艺创新，同步推进产能建设、成本优化以保障交付与盈利。

工业智能业务作为战略新兴板块，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，培育发展工业智能板块，以人工智能技术在智慧矿山、数字化工厂一体机、智能物流及智能装备等方面深度赋能公司工业智能业务发展。

整体来看，公司以电动化、智能化、全球化为核心战略，通过技术创新、产能布局与生态合作持续强化竞争优势，各业务板块协同互补，为长期高质量发展奠定坚实基础。

2、公司提出 2030 年营收千亿目标怎样去实现呢？

答：公司秉承“科技改变世界、智能引领未来”的发展理念，坚持以科技创新为引领，持续强化创新驱动，加快数字化转型和全球化布局，发展高端制造、智能制造，培育发展新质生产力，努力实现 2030 年千亿的发展目标，打造成为具有世界影响力的智能制造企业集团。公司提出的千亿营收目标，是“成为全球领先的智能工业解决方案提供商”这一核心愿景下的自然延伸，该目标紧密依托于公司既定的“电动化、智能化、全球化”转型战略，并通过拥抱 AI 与绿色技术、强化业务协同与全球布局来实现。一方面，公司将推动各项业务的内生式发展，通过持续的技术迭代与生态整合，为实现长远高质量增长奠定坚实基础；另一方面，面向未来开展对外投资，促进公司产业升级、寻找并培育“第二增长曲线”，实现上市公司持续高质量的增长。该目标为方向性战略指引，公司将结合经营发展情况审慎推进，并依据内外部环境动态优化路径措施。

3、公司怎样看待现在的煤炭行业，公司将如何实现煤机业务的持续增长？

答：在能源结构绿色转型的长期趋势下，新能源占比将持续提升，但能源需求总量仍将稳步增长。煤炭在相当长时期内仍是我国能源体系的支柱和重要的工业原料，其基础地位不会改变。预计未来在十五五期间煤炭产量将保持平稳或小幅增长，相应带动煤机装备需求进入稳定发展期。当前行业生态与过去已显著不同：全国煤矿数量已从约 2 万处优化至 5000 处左右，以大型现代化矿井为主；煤炭长协价机制的推行使价格波动区间收窄，行业平稳性增强；智能化、成套化与国际化正成为驱动行业发展的新动力。

公司煤机业务的增长主要依托以下方向：一是智能化渗透率的持续提升，从综采工作面向矿山全流程延伸；二是发挥成套化装备协同供应优势，从单一装备产品拓展到煤矿智能成套开采一站式解决方案；三是深化国际化布局，依托多年海外市场积淀，并积极将井下智能技术向露天开采场景拓展；

	<p>四是拓展产品价值链，具体包括：实现液压支架智能电动化的重大突破，全球首发电缸常水智能电动支架，构建“零排放、零污染、智能自适应”的一体化技术体系；以人工智能赋能井下无人开采，成建制推出十大矿用辅助作业机器人，通过“机器代人”全面覆盖高危繁重环节；同时拓展数据运营服务及环保充填设备等领域，推动煤炭行业绿色开采与安全生产水平的持续提升。</p> <p>4、公司工业智能板块未来的战略定位与发展路径？</p> <p>答：公司发展工业智能板块的核心思路，主要围绕三个方向展开：首先，面向煤矿领域，致力于提供覆盖智能工作面、智慧矿山、井工与露天开采的全链条一站式解决方案，目标是成为矿山数字化运营服务商。其次，对内构建统一的智能制造标准体系，为集团新建与改造工厂提供规划与建设支持，将智能化制造打造为集团各业务的核心竞争力。第三，立足于智能工业解决方案提供商的定位，以自身“灯塔工厂”实践为标杆，推动“人工智能+制造”深度融合，依托数字技术与制造经验，围绕生产、物流、信息自动化，形成以解决方案为牵引、软硬件一体化的交付能力，赋能制造业转型升级。</p> <p>在实施路径上，公司将重点采取三项举措：一是深耕特定重点行业，深入理解其工艺、痛点与高价值环节，提供精准解决方案；二是强化技术整合与创新，推动物联网、人工智能、大数据、数字孪生等技术与行业场景结合，打造具备竞争力的产品与服务；三是构建开放生态，通过平台连接客户、开发者与供应商，丰富服务内涵，最终通过为客户实现降本、增效、提质与创新，创造可持续的共享价值。</p> <p>5、集团下面有多家子公司，是怎么做好管理的？</p> <p>答：公司业务划分为三大核心板块，分别为煤机板块、汽车零部件板块及智能工业板块，所有板块的业务运营与管理均由集团总部统一统筹。其中，煤机板块由集团总部直接统筹运营；汽车零部件板块下设三个独立业务单元，各单元均设有独立总部，其核心管理事项仍由集团总部统一把控；智能工业板块以恒达为核心运营载体，相关业务管理工作由集团总部统一主导。</p> <p>集团聚焦核心管控环节，构建规范化管控体系：一是战略与人事管控，明确各板块战略发展方向，统筹核心高管的任命、选聘、薪酬考核及激励机制设计；二是财务与风险管控，在一定层级实现资金统一管理、财务人员统一派驻及核算标准化运作，建立全维度审计覆盖机制，定期完成全经营实体审计；三是投资管控，对外股权投资由集团统一审批，固定资产投资实行分级授权决策机制。</p> <p>6、现在集团海外业务情况如何？未来针对海外市场的拓展策略是怎样的？</p> <p>答：国际化是公司长期坚持的核心战略之一。在煤机业务领域，公司是</p>
--	--

国内首批实现出海并在海外市场保持领先份额的企业，目前已在美国、澳大利亚、印尼、土耳其等主要产煤国建立了扎实的市场基础，业务拓展成效显著。在汽车零部件板块，旗下索恩格在汽车起发电机全球市场中占有率超过25%，未来将重点布局海外48V及高压电机市场；同时，亚新科作为集团重要组成部分，其生产的重卡发动机零部件、减震密封等产品已销往欧美市场，并在泰国设有生产基地以配套东南亚客户。此外，亚新科在美国、欧洲、日本设有分支机构，在法国、荷兰、比利时、美国及墨西哥布局仓储网络，为全球客户提供本地化的技术、销售与物流支持，目前其约70%的产品服务于全球跨国公司，国内外市场协同发展。公司将持续推动各业务板块的全球资源整合与市场拓展，不断提升国际竞争力。