

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	广发证券、中信证券、兴业证券、东方财富证券、东方证券、方正证券、申万宏源、西部利得基金、创金合信基金、富国基金、华安基金、阳光资产、永赢基金、华夏基金、人寿资产、招商信诺资产、国新投资、建信基金、合道资产、华能贵诚信托、上海证券、招银理财、闻天私募、英大证券、青骊投资、首创证券、恒越基金、平安资产、猎投资本、泰康资产、浙商证券、歌斐诺宝、海富通基金、宁泉资产、高毅资产、西南证券、中金公司、国联民生、瑞银工业、全天候私募基金、中泰证券、华泰证券、美银机械、华泰资产、国金证券、中信建投、Jefferies、开源证券、国海证券、华创证券、中银机械、光大证券、东北证券、中邮证券、华福证券、西部证券、华安证券、东吴证券、信达证券、招商证券、长城证券、天风证券、长江证券、东亚前海、甬兴证券、中原证券、诚通证券、和信证券、中天投资、米多私募、深圳晋和投资、宁波宝隽资产、上海普行资产、中金财富证券、威灵顿管理香港有限公司、美林(亚太)有限公司等	
时间	2026年3月31日 - 4月7日	
地点/方式	线上电话会议、公司现场参观交流	
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，财务总监邱泉，相关子公司负责人，证券事务代表习志朋	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、介绍公司 2025 年度业绩情况</b></p> <p>中创智领已于 2026 年 3 月 30 日晚发布 2025 年年度报告，公司 2025 年度主要经营指标如下：</p> <p>2025 年度，中创智领营业总收入为人民币 413.85 亿元，同比增长 11.69%；净利润 43.57 亿元，同比增长 3.26%；归属于上市公司股东的净利润为人民币 42.93 亿元，同比增长 9.14%；基本每股收益为人民币 2.447 元，同比增加 10.62%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司合并报表总资产为人民币 513.44 亿元，较年初增长 5.72%，归属于上市公司股东的净资产为人民币 241.87 亿元，较年初增长 10.19%。</p> <p><b>营业总收入的构成情况：</b>2025 年度报告中，公司形成了三个业务板块，其中煤机板块营业总收入 191.82 亿元，同比增长 9.44%；工业智能板块营业</p>	

总收入 33.31 亿元，同比增长 21.97%；汽车零部件板块营业总收入 200.48 亿元，同比增长 10.2%。

汽车零部件板块当中，亚新科营业收入 61.76 亿元，同比增长 22.58%，索恩格营业收入 131.49 亿元，同比增长 5.88%，恩格汽车电动系统有限公司（SES）的新能源电机业务实现营业收入 7.79 亿元，同比增长 200%。

（注：上述各业务板块之间存在内部交易，在合并时将进行内部抵消）

**净利润的构成情况：**煤机板块净利润 31.04 亿元，同比下滑 6.87%，主要是由于报告期内煤炭行业整体情况呈下行趋势，传导至煤机行业市场竞争进一步加剧，公司煤机业务整体利润空间承压；工业智能板块净利润 9.39 亿元，同步增长 6.33%，主要是销售收入增长带来的利润贡献；汽车零部件板块净利润 3.82 亿元，同比增长 48.63%，其中 SEG 净利润 3.57 亿元，同比增长 19 倍，主要是 SEG 采取降本增效措施，降低生产运营相关费用，利润率大幅提升；亚新科净利润 1.74 亿元，同比下滑 55.78%，主要是计提商誉减值和新业务孵化投入、新建产能转固新增折旧等导致。

## 二、投资者互动交流

### 1、公司 2025 年计提减值损失比较多，主要是哪方面的影响？

答：主要是公司在第四季度计提资产减值损失和各项信用减值损失 4.3 亿元（其中包括计提商誉减值准备 0.88 亿元，计提参股公司长期股权投资减值准备 0.86 亿元，计提开发支出减值 0.31 亿元，充分考虑应收款项的回款风险计提坏账准备以及其他减值损失），导致公司 2025 年第四季度归母净利润 6.48 亿元，较前三季度波动幅度较大。

### 2、2025 年亚新科利润同比下滑的原因是什么？

答：一是 2025 年亚新科双环实施了工厂搬迁，产能不及预期，公司计提了并购亚新科双环时分摊的商誉减值准备 0.88 亿元，二是 2025 年亚新科存在新建工厂产能全面转固投入使用，固定资产折旧有所增加，三是 2025 年汽车行业价格战持续，压缩了汽车零部件供应商利润空间，四是公司持续推进新产品研发，在新业务孵化方面面临短期的亏损投入。展望 2026 年，亚新科双环产能恢复，在动力系统零部件、轻量化和密封零部件等领域订单饱满，经营情况有望持续改善。

**3、公司在年报中披露了煤机板块围绕绿色化与智能化的方向推出了系列创新装备，包括电动支架、常水支架，那这两块业务的竞争优势和最新的订单情况和业务进展的情况如何？**

答：常水支架是公司 2025 年推出的一个新产品，使用没有经过特殊处理的常水来替代乳化液，用到液压系统里，解决了传统液压支架乳化液排放污染大、运维成本高的行业痛点。目前已经获得了几个订单，第一批产品在一季度下线验收，交付客户使用，总体订单情况良好。

#### 4、公司煤机业务的出海情况怎么样？

答：公司煤机业务大约有 10%左右的销售面向海外，海外项目大多数属于项目制，客户市场主要在美国、澳大利亚、土耳其、印度、印度尼西亚等国家，目前整体情况比较稳定，维持比较平稳的态势。

公司煤机板块原来主要是产品出口，未来将深化全球布局，加快从单一产品出口向成套设备出海转变，推动销售本土化、售后服务本土化及煤炭运营达产服务，重点突破美澳等高端市场认证壁垒，同时创新商业模式，以成套一体化销售为抓手，探索全生命周期专业化服务营销新模式，构筑竞争壁垒。

#### 5、中东紧张的局势对全球能源供应链产生了冲击，带来油价上涨，对整体的煤价是利好的。公司对煤炭及煤机需求的周期是怎么看待的？

答：从中东局势来看，是对煤炭比较利好的，煤炭的价格也有所上升，对于我们的客户来讲，盈利端是趋好的；同时从国家规划来看，到 2030 年煤炭需求仍比较稳定。从煤机角度来看，煤机的更新需求总体是比较平稳的，从订单角度也是比较平稳的，但是市场竞争有所加剧，公司投标项目的毛利率有所下降。公司也期待煤炭价格的进一步上涨，带动煤机行业供需关系的恢复。

#### 6、公司作为新能源汽车零部件供应商，对于海外市场的需求是怎么看待的？对于海外业务是怎么样的布局？

答：公司汽车零部件国际业务目前分两方面，一是索恩格起发电机和能量回收加速辅助系统电机业务，目前市场需求平稳，索恩格通过采取一系列降本增效措施，盈利情况在持续改善，同时也取得了欧洲的高压驱动电机项目定点，高压驱动项目在国际市场取得了突破；二是在中国新能源汽车企业出海的过程中，公司依托于全球化的业务布局，也在积极与出海企业紧密合作，希望能通过国际化的产能布局为客户提供本土化的高效服务。

#### 7、工业智能化业务除了煤机行业外，后续会快速落地的场景包括哪些？中长期空间有多大？

答：工业智能板块作为公司面向未来的战略增长极，将抢抓“人工智能+制造”机遇，聚焦离散制造与矿山全场景数字化，致力成为集技术方案提供、成套智能装备供应、全生命周期服务、全过程数据运营于一体的智能工厂交钥匙工程服务商。公司工业智能板块目前 90%以上业务来自于煤矿智能化，在离散制造智能工厂领域，预计 2026 年会有比较大的突破，除了公司“灯塔工厂”外，目前也获取了多个船舶、钢构、通用机械等行业的数字化升级标杆项目，公司正在加快工业机器人制造基地项目建设，推动智能装备规模化生产，构建软硬件一体化的方案服务能力。

#### 8、公司 2025 年报的分红率持续提升，后续分红率是否会维持稳定向上？

答：公司还在推动企业快速增长，每年的固定资产投资比较多。在留存

	<p>公司发展所需资金的基础上，近两年公司分红比例维持在 50%以上，未来的具体分红情况，将根据届时的公司经营情况和现金流情况制定方案，公司希望持续以高比例分红回报投资者。</p>
--	--