

证券代码：601717

公司简称：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	华安基金、青骊投资、东方财富证券、富敦投资、创金合信基金、中金公司资管部、TX Capital、英大证券、ARC Avenue、阳光资产、PINPOINT、国联基金、西部利得基金、汇丰晋信基金、永安保险、中泰证券、国联安基金、美银证券、富国基金、广发基金、长江证券、Harmonds Capital（洲和资本）、中信机械、广发证券、武汉盛帆电子、太平洋资产、创富兆业、猎投资本等	
时间	2026年4月30日、5月6日	
地点/方式	河南自贸试验区郑州片区（经开）第九大街167号公司总部及线上电话会议	
参会人员	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、介绍公司2026年第一季度经营情况</p> <p>2026年第一季度，公司实现营业总收入95.39亿元，净利润9.33亿元，归母净利润8.92亿元。</p> <p>分业务板块看，煤机业务收入39.03亿元，受下游煤炭行业周期性调整、煤炭企业资本开支阶段性收紧影响有所下滑，但公司围绕成套化、智能化、国际化、电动化等发展战略，强化差异化竞争优势，加快研发新产品新技术推向市场并持续迭代，积极拓展海外市场，探索核心技术在非煤行业和综采以外市场应用，开辟新的业务增长极；工业智能业务收入8.10亿元，同比增长0.69%，该业务是公司战略转型的重点，公司培育的智慧矿山、智能供液系统等煤矿智能新业务发展成效显著，智能制造、智能物流装备等工厂智能化业务获得市场认可；汽车零部件业务收入51.19亿元，同比增长0.78%，主要是公司在欧洲、中国、印度市场的汽车电机业务较去年同期增幅较大，同时国内新能源电机业务随着量产规模的扩大，带来的收入贡献增加。</p> <p>从经营指标看，煤机业务的国内订单、订货额及产品价格与上年同期相比均保持相对稳定。煤炭作为国家能源安全的压舱石，其产量维持高位，对装备的需求量保持基本稳定。与上一轮行业周期相比，当前煤炭产量和单矿产能大幅提升，对技术水平要求更高，同时国内推进煤炭长协价机制，行业预计不会出现大规模降价。同时，煤矿智能化建设未来将向更高水平演进的空间较大，存量设备的更新需求也提供了稳定支撑。</p> <p>在国际化方面，公司主动布局多个海外市场并计划建立售后基地，有</p>	

望取得新突破。汽车零部件业务持续开展提质增效措施，传统业务稳定增长，新能源电机、底盘等新业务快速增长，客户覆盖主流新能源车企，相关新业务将在未来逐步贡献收入和利润。

2、煤机板块一季度订单表现及量价情况？

答：煤机板块 2026 年第一季度整体订货额同比略有下滑，但是国内市场订货额、订货单价与上年同期相比均有所增长。在国际市场方面，公司进一步加大布局多个海外市场并计划建立售后基地，未来有望取得新突破。

3、工业智能板块非煤矿场景的拓展情况及订单规模？

答：面向造船、钢铁、冶金线缆、重工、汽车零部件等行业企业的数字化工厂解决方案，目前已获取的订单及潜在项目已形成较大规模，今年有望实现订单的显著突破，确认收入目标也相应提升至可观水平。同时，公司正在建设垂直大模型，组建专业团队，加快智能装备的研发步伐。

4、如何平缓订单价格下滑压力？降本空间有多大？

答：公司将通过多个方面的措施来实现降本提效以缓解价格压力，一是在原材料采购环节持续优化采购模式、降低采购成本；二是大力推动自动化改造和机器替代人以降低人工成本、提升生产效率，公司已建成煤机行业首个灯塔工厂，在产能保持不变的情况下人员大幅减少，目前在建的灯塔工厂二期落地后还将进一步降低生产成本；三是提升运营效率并加强应收账款管理，每笔款项都有专人跟进，重点清理长期应收款。同时，公司通过技术创新赋予产品新的附加值，如新推出的常水支架、矿用辅助开采装备等，拓展新的业务增长点。公司还积极引进高端人才，推动新产品新技术研发，并在成套化装备方面持续贡献增量，部分产品在行业内已位居前列。

5、2026 年第一季度国内煤炭产量微增、价格上涨，加上即将到来的夏季需求旺季，对煤炭行业整体有利。这些积极因素对公司当前的订单端和回款端是否已经有所体现？与一季度相比，预计二、三季度订单价格和回款周期会有多大程度的改善？

答：随着煤炭产量小幅增长、价格稳步上行，叠加未来几个月夏季需求旺季的到来，煤炭行业整体发展环境趋于改善，公司期待在此形势下煤机行业能够有所恢复。这一趋势预计将对公司煤机的订单获取、产品价格稳定与回升以及回款进度产生积极影响。公司将密切关注市场变化，积极把握行业机遇，努力提升经营业绩。

6、常水支架的销售占比和盈利能力如何？公司在市场中的定位？

答：常水支架具备环保绿色的优势，减少原来的乳化液对环境的影响，常水支架对水质要求低，仅需简单过滤即可，无需额外配置净水设备。目前相关业务处于起步推广阶段，未来随着市场认可度提升，销售占比会逐步提升，定价和盈利也将伴随规模效应释放存在进一步优化空间。同时，公司还在研发掘锚一体装备，并将装备拓展到钾盐矿、海外矿山等新领域。

7、智能化向 L3、L4 迭代，单矿资本开支是否提升？价格竞争如何应对？资本开支持续性如何？

答：目前行业内的竞争主要集中在较低等级的智能化改造领域，技术壁垒较低，行业多数厂商在高等级智能化技术方面尚未实现重大突破。公司重点布局高等级智能化技术，推动煤矿智能化开采技术的落地应用，未来随着智能化水平的逐步提升，需要实现自主感知、自主决策、自主执行，配套井上“一键操作”的智能化控制系统以及相应的执行机构，单矿工作面改造投入有望增加，但实际效果取决于相关智能化技术在煤矿场景中的应用转化情况。未来公司将推动装备向更深层次的智能应用发展，并已成立智慧矿山数据运营公司，探索煤矿智能化运营的新型商业模式。

8、煤机竞争格局是否向头部集中？采煤机和刮板机业务发展如何？

答：公司液压支架的市场份额稳步提升。随着行业竞争加剧，部分中小厂商盈利能力承压，新进入者因门槛提高而趋于谨慎。从行业趋势看，市场份额向头部企业集中，预计未来少数几家领先企业将占据绝大部分市场份额。中小企业可能在局部市场形成一定竞争，但大型客户通常倾向于选择综合实力更强的头部供应商。在采煤机和刮板机业务方面，公司目标是力争做到全行业领先，并已为此投入相应资源，包括积极推动产品出口。

9、今年汽零板块的减值计提趋势如何，亚新科、索恩格的净利率改善方向和程度有什么预期？

答：公司汽车零部件板块未来增长确定性较强。亚新科在重卡发动机部件领域保持稳健增长，索恩格海外传统业务订单稳定。公司正重点发力新能源电机、底盘减震及空气悬架等新业务，新业务均处于快速增长阶段，已进入多家主流车企供应链，预计下半年份额将进一步提升。上述新业务将逐步贡献增量，推动板块盈利能力持续改善，目前不存在大额减值预期。

10、公司 2025 年报的分红率持续提升，未来分红的规划是怎样的？

答：公司已制定“提质增效重回报”行动方案，2025 年在回购股份 6 亿元的情况下，制定了 2025 年度归母净利润的 51.98% 的高比例分红方案，以持续的现金分红践行重回报理念，增加投资者的获得感。公司短期的业绩波动预计不会影响公司长期经营基本面。公司将进一步强化回报股东意识，严守法律法规和证券监管政策关于上市公司分红的相关规定，在综合考虑行业发展趋势、公司发展战略规划、盈利能力、现金流状况等多种因素基础上，积极提升投资者回报能力和水平，增强分红的稳定性、及时性和可预期性，努力为股东提供持续、稳定、合理的投资回报，与股东共享公司经营发展成果。