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 | 业绩说明会 |
| 参与单位名称 | 参与网上互动的投资者 |
| 时间 | 2025年9月9日 |
| 地点 | 上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副董事长、总经理，独立董事，董事会秘书，财务总监 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 中创智领于2025年9月9日下午15:00通过“上海证券交易所上证路演中心”召开了2025年半年度业绩说明会，并对投资者普遍关注的问题进行了回复，主要内容如下：  1、股权激励要求产值年增长达10％才达标，是否会出现管理层为了产值年增长达10％的标准，则较重视承接产值大的项目，较忽视盈利增长好的产值小项目，从而导致出现产值大增，而盈利并没有相应增长的不利局面？  答：尊敬的投资者，您好！公司在制定2025年员工持股计划时，已充分考虑到市场竞争激烈、增长压力较大的外部环境，设定了全年营业收入增长10%的目标。围绕这一目标，公司持续做好生产经营管理工作，在煤机板块，积极采取措施应对激烈的价格竞争、拓展海外市场以及推进新技术应用，截至目前订单量实现同比增长，整体保持平稳；亚新科收入保持较快增长，积极布局新能源汽车领域，产品覆盖减震、空气悬架、空气供给单元及热管理系统等多个增长较快的细分市场；索恩格自主研发的48V逆变器产品完成切换，积极推进供应链本土化，有效降低了采购成本，盈利状况改善；SES新能源业务已获取多个项目订单，保持高速增长。感谢您的关注！  2、按股权激励标准要求，每年产值需增长10％以上，上半年只增长5.42%。如果全年要达标，则下半年的产值需增长14.58％才行。请问下半年的产值有希望增长达到14.58％以上吗？如果下半年的产值增长达到14.58％，则盈利也可比上半年增长达到14.58％吗？谢谢！  答：尊敬的投资者，您好！公司在制定2025年员工持股计划时，已充分考虑到市场竞争激烈、增长压力较大的外部环境，设定了全年营业收入增长10%的目标。围绕这一目标，公司持续做好生产经营管理工作，在煤机板块，积极采取措施应对激烈的价格竞争、拓展海外市场以及推进新技术应用，截至目前订单量实现同比增长，整体保持平稳；亚新科收入保持较快增长，积极布局新能源汽车领域，产品覆盖减震、空气悬架、空气供给单元及热管理系统等多个增长较快的细分市场；索恩格自主研发的48V逆变器产品完成切换，积极推进供应链本土化，有效降低了采购成本，盈利状况改善；SES新能源业务已获取多个项目订单，保持高速增长。  从上半年公司各业务板块经营情况来看，整体推进情况较为积极。汽车零部件板块表现良好，预计将继续保持稳健增长：亚新科收入上半年同比增长18%，索恩格电动（SES）因上半年产线部署延迟，产能一度受限，但随着新产能建设完成，下半年预计将进入快速放量阶段；煤机板块目前排产比较饱满，对全年增长将形成有力支撑。综合来看，公司对实现全年收入增长目标抱有较强信心。谢谢对公司的关注！  3、公司已经在“电动化、智能化、数字化、全球化”方向转型和发展，新名称“中创智领”寓意“中国创造、智能引领”，恰如其分地表达了这个意愿和战略方向。放眼世界，在那些世界知名的头部大公司或集团里面，哪一家可以成为中创智领对标和追赶的目标？有没有可能发展成为西门子那样的公司集团？  答：尊敬的投资者，您好！公司将对标国内外领先企业，坚持自主创新，发展智能产品、智能制造，引领细分行业工业技术进步，向全球客户提供一流的产品和服务。谢谢您的关注！  4、华为和索恩格在华为高端车型智能电机上的合作是属于供应链采购合作还是专利相互许可合作？有没有专利交叉授权？  答：尊敬的投资者，您好！公司下属企业索恩格电动系统公司近年来加快新能源业务发展，加强供应链采购合作，不断拓展客户规模，推动高压电机零部件的规模化发展和卓越运营。同时以现有电机业务为切入点，探索驱制转悬相关的电机业务新机会，努力打造成为行业领先的汽车电机解决方案供应商。谢谢您的关注！  5、华为公司与中创智领的合作是出于什么机缘和背景？合作以来在“1+1>2”上面有那些典型例证？怎么评价和定位与华为的关系？今后与华为的捆绑会紧些还是松些？  答：尊敬的投资者，您好！公司在煤矿智能化领域，基于“矿鸿”系统开发的煤机综采工作面控制系统已在多个客户得到落地应用，成为“矿鸿”首批应用产品，有助于公司进一步提升产品智能化水平；在汽车零部件领域，公司直接或者间接向问界、智界、享界等供应高压驱动电机定转子、底盘减震产品等零部件，同时以现有业务为切入点，以现有研发核心能力（电机电控、软件硬件）和资源，探索新的合作机会，为客户提供“电机+”多种产品，满足客户在电动与智能领域需求。谢谢关注！  6、请问公司上半年盈利情况如何？  答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年，公司实现营业总收入199.82亿元，同比增长5.42%；实现利润总额30.25亿元，同比增长7.33%；归属于上市公司股东的净利润25.15亿元，同比增长16.36%。谢谢关注！  7、请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划?  答：尊敬的投资者，您好！公司秉承“科技改变世界、智能引领未来”的发展理念，以“智驱未来，创领美好生活”为使命，坚持电动化、智能化、数字化、全球化的转型方向和发展思路，拥抱人工智能，强化绿色及可持续发展相关技术的创新迭代，持续推进转型升级；在煤矿机械、汽车零部件、工业智能等方面，通过多元化的业务布局、资源整合和产业链协同，加强业务板块间的互补与创新，努力发展成为全球领先并可持续发展的智能工业解决方案提供商。谢谢关注！  8、请问贾总，中创在更名之后，志存高远，重点除了发展新能源汽车配件之外，在现在比较火热的机器人领域有哪些计划？从而更能体现出更名中创造到智造的含义呢  答：尊敬的投资者，您好！公司在煤机业务方面，围绕采掘效能提升，聚焦各类型矿用辅助作业机器人研发，面向“少人、增安、提效”形成具备核心竞争力的成套智能解决方案；强化智能引领，围绕人工智能赋能煤矿设备和更多应用场景，重点开展煤矿开采无人化、智能化、机器人化核心问题研究，引领行业智能化发展趋势，实现从“坐在地面采煤”到“坐在办公室采煤”。谢谢关注！  9、请问PPT中“坚定不移地进入新领域开发新业务”是否有进入机器人业务的计划？  答：尊敬的投资者，您好！公司在煤机业务方面，围绕采掘效能提升，聚焦各类型矿用辅助作业机器人研发，面向“少人、增安、提效”形成具备核心竞争力的成套智能解决方案；强化智能引领，围绕人工智能赋能煤矿设备和更多应用场景，重点开展煤矿开采无人化、智能化、机器人化核心问题研究，引领行业智能化发展趋势，实现从“坐在地面采煤”到“坐在办公室采煤”。谢谢关注！  10、贵公司目前除矿机ai外，还研发了其他ai产品吗？  答：尊敬的投资者，您好！公司以“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、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。谢谢关注！  11、公司旗下郑煤机8月12日成立郑煤机智能装备（北京）有限公司，经营范围包括智能机器人研发，请问成立该公司的战略考虑是什么？  答：尊敬的投资者，您好！郑煤机智能装备（北京）有限公司定位于区域研发中心，主要是依托北京的区位优势，强化高端研发人才招聘、产学研结合等，推进煤矿智能化技术的研发。谢谢关注！  12、目前公司营业良好，有无回购股票或贷款回购股票的计划呢？  答：您好，公司目前没有股票回购计划。谢谢！  13、公司收购15%济源市丰泽精密制造有限公司15%股权的目的，还有进一步收购吗？  答：入股该公司主要出于优化煤机装备配套零部件供应链和部分工艺流程的需要，没有进一步收购计划。谢谢关注！  14、公司的驱智转悬智能驾驶业务进展的怎么样了?  答：您好！公司围绕客户需求，探索驱制转悬相关的智驾业务新机会，已完成驱制转悬智能底盘各子系统技术发展路线规划，公司以电机为基础，为客户提供“电机+”多种产品，满足客户在电动与智能领域需求。目前已获取客户EMB刹车电机项目，实现底盘域电机业务的突破。谢谢关注！  15、现在很多汽车零部件公司都开始布局人形机器人零部件，公司是否有这方面的考虑?  答：人形机器人是当前热门且具备很大发展前景的产业，公司积极跟进、研究人形机器人发展趋势，寻找合适的零部件切入机会。谢谢关注！  16、请问贾总，公司除了汽车业务，还与哪些机器人公司有计划进行合作呢？  答：暂无相关计划。  17、请问索恩格未来的利润增长将主要来自毛利率改善还是三费控制。谢谢。  答：投资者您好！索恩格聚焦盈利、聚焦增长，通过变革组织架构、采取成本削减措施、优化供应商管理，上半年经营表现良好。未来将通过改善毛利率、控制费用等措施，提升盈利能力。谢谢！  18、公司的电机产品将来会不会拓展到人形机器人电机?  答：人形机器人关节模组等用到大量微特电机产品，公司电机产品目前聚焦于汽车起动机、发电机、高压驱动电机等，产品形态差异较大，公司将积极研究人形机器人电机发展趋势、业务机会，谢谢关注。  19、亚新科的板式换热器是否能应用到数据中心或者液冷领域?  答：亚新科冷板产品目前主要应用于汽车动力电池、储能等领域，暂无数据中心液冷业务。  20、9月8日能源局发布《关于推进“人工智能+”能源高质量发展的实施意见》，请问公司是否受益于该政策？如是，具体在什么方面得以体现？  答：公司煤机板块坚持以智能驱动产品成套化发展、以数字驱动业务全流程变革，以机器人技术重塑煤矿开采生态，以煤矿机器人的战略高度重新定义煤矿综采装备及系统，深度植入人工智能，加大智慧矿山和智能制造方面的研发及投入力度，满足客户从对“装备本身”的注重转向对“服务体验”的需求提升，使煤炭开采更加智能、安全、高效、绿色、舒适，矢志打造煤矿成套设备的供应商、全寿命周期的服务商、工业化数字的运营商。  公司将积极响应国家政策，持续深耕煤矿智能化领域，围绕人工智能赋能煤矿设备和更多应用场景，为提升煤矿智能化水平、促进国家煤炭工业高质量发展贡献力量！感谢关注！  21、请问贾总中创智领新能源汽车零配件有进入特斯拉和小米汽车供应链吗？后续有进一步发展计划不？  答：尊敬的投资者，根据相关客户保密协议，暂无法回答该问题。如果相关项目后续触发信息披露标准，将依法依规审议或披露。  22、海外市场一直是公司重要的业务板块，当前在海外市场的拓展情况如何，有没有新的重大订单或合作项目落地？未来针对海外市场的拓展策略是怎样的？  答：国际化是公司的重要发展战略，公司煤机业务是中国最早出海且在海外市场市场份额最高的企业，当前在美国、澳大利亚、印尼、土耳其等多个产煤国市场开发取得了显著成效；索恩格汽车电机在全球汽车起发电机市场占据25%以上的市场份额，下一步将在海外重点拓展48V、高压电机市场，推动北美、印度业务的快速增长。谢谢关注。  23、请问领导，参股翰博半导体是基于什么考虑的呢？  答：投资者您好！公司以“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。公司投资参股瀚博半导体，将加强技术合作交流，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。谢谢关注  24、请问领导，按现在的市场趋势，公司的煤机业务预计明年的订单情况如何，是能维持稳定，还是将有较大的下行压力？今年的订单情况比去年如何？  答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年国内煤炭市场呈现供需宽松态势，煤炭价格震荡下行，煤机设备市场需求下行压力增大，但加速向智能化、绿色化转型。在煤炭市场下行、市场竞争加剧的严峻形势下，公司煤机板块以用户需求为导向，积极创新求变，打造差异化的技术、产品和服务，增强市场竞争力；加快出海步伐，全力支持海外市场拓展，在主要产煤国获得广泛认可。2025年上半年，煤机板块实现营业收入101.49亿元，利润同比稳定增长，继续发挥着集团压舱石的作用，海外市场订货额7.75亿元，同比增长137%。截至目前煤机业务订单实现同比增长，整体保持平稳，延续着高质量发展的良好态势。谢谢关注！  25、请问贾总,公司索恩格八百万高压电机已装备哪些车型,预计2026年电机产能能达到多少?  答：尊敬的投资者，您好！公司在汽车零部件领域，直接或者间接向问界、智界、享界等供应高压驱动电机定转子、底盘减震产品等零部件，同时以现有业务为切入点，以现有研发核心能力（电机电控、软件硬件）和资源，探索新的合作机会，为客户提供“电机+”多种产品，满足客户在电动与智能领域需求。谢谢关注！  26、贾总您好，我想请问在公司的三大核心板块中，目前煤矿机械板块应该属于稳中求进，汽车零部件板块应该属于加速成长，工业智能板块目前处于什么阶段呢？根据半年度的公开资料显示，当前公司汽车零部件的营收占比48.93%，煤机机械板块等营收占比应在40%以上，工业智能板块占比相对较小，在可预见的一两年内，公司对工业智能板块战略目标以及营收的目标是怎样的？未来三个板块在公司的定位和占比预计如何？谢谢！  答：尊敬的投资者，您好！公司推进“人工智能+制造”应用，将数字技术与制造优势相结合，培育打造工业智能业务板块：从煤矿智能工作面到智慧矿山，从井工智能到露天智能，努力发展成为矿山数字化运营提供商；定位于智能工业解决方案提供商，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，以方案服务为竞争差异点，为原生数字化工厂建设及数字化工厂转型赋能。努力将集团打造成为数字化企业，以数字化、智慧化赋能企业高质量发展。谢谢关注！  （注：部分重复问题有删减） |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2025-09-09 |