

# 上海创力集团股份有限公司

## 关于 2022 年度网上业绩暨分红说明会 召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海创力集团股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于 2023 年 5 月 9 日 10:00-11:00 上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），采用网络文字互动方式召开“关于 2022 年度网上业绩暨分红说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于 2023 年 4 月 26 日在《中国证券报》、《证券时报》及上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）发布《创力集团关于 2022 年度网上业绩暨分红说明会预告公告》（公告编号：2023-017）。现将有关事项公告如下：

### 一、本次说明会召开情况

2023年5月9日，公司董事、总经理张世洪先生、董事会秘书常玉林先生、财务总监于云萍女士出席了本次业绩说明会。公司就发展经营情况等相关问题与投资者进行互动交流和沟通。

### 二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

**一、贵公司聚焦主业，强化产品质量服务水平，在提升管理方面做了哪些工作？进展如何？**

#### 1、实施了股权激励项目：

为了吸引人才，留住人才，增强员工的认同感和归属感。2022 年 7 月，公司启动了首期限限制性股票激励计划项目。

#### 2、降本增效项目：

2022 年集团本部开展了降本增效活动。针对公司各项业务梳理出八大类二

十七项降本增效工作，各条线根据自身业务开展降本增效活动。在本次降本增效活动中建立促进降本增效的制度、流程 7 项，产生降本节约 1,080 万元，取得政府项税费补贴 4000 多万元。

### 3、数字创力转型项目：

在 2022 年 8 月召开集团数字化规划项目启动会。根据调研分析提出了创力集团数字化转型的 12464 发展战略：1 个战略愿景、2 个战略目标、4 个重点措施、6 个核心竞争力、4 个战略基石。完成了从数字化业务场景、功能需求、系统实施路径的调研及沟通，提出创力集团的数字化总体规划。

### 4、精益生产项目：

创力集团要在同行竞争中脱颖而出立于不败之地，必须练好内功，从生产现场、产品质量、生产效率、管理流程等方面争做行业领先。精益生产项目于 2022 年 8 月正式启动，目前项目在人均生产值、库存周转率两项指标已经达成预期目标，并完成车间总体布局规划。规划中的自动化立体仓库、电气车间采煤机电控箱和变频器生产线等已经进入实施阶段。通过这个项目的实施，必将较大提升公司产品品质、生产效率和企业品牌形象。

### 5、齿轮技改项目：

2022 年 2 月份，公司启动齿轮车间技改项目，计划购置数控龙门、数控插齿、数控车床、数控滚齿、数控磨床等齿轮加工设备，旨在解决齿轮类零件生产瓶颈及提升产品质量问题，项目完成后将进一步提升齿轮车间的产品自制率，将极大改善目前齿轮加工的短板，目前已完成设备招标进入技术协议确认阶段。希望通过项目实施，把齿轮车间打造成集团 6S 管理、精益化生产、数字化建设的样板车间并将成熟经验向其它车间推广。

### 6、人力资源咨询项目

公司的组织与人力资源项目围绕战略调研进行公司组织及人力资源诊断，优化完善公司内部组织及人力资源体系。项目已经完成战略调研与人力诊断、组织岗位体系优化、职业发展通道设计、薪酬体系优化四个阶段。项目针对现有的薪酬体系存在的问题，搭建科学、规范、统一的一薪酬体系、制定合理的薪酬调整机制、建立以绩效为导向的薪酬分配体系，目前已完成体系优化调整的方案。

**二、您公司 2022 年的营业收入基本持平，净利润增长幅度较大的原因是什么？**

1、本年度营业收入与去年基本持平，利润增长的主要原因是收入结构优化，导致综合毛利率上升。今年创力集团综合毛利率为 46.06%，去年同期为 42.58%，同比上升 3.48 个百分点。今年集团毛利率较高的产品，如采煤机、配件等收入占比加大，虽然掘进机因市场售价较低，毛利率下降幅度较大，导致其毛利贡献有所影响，但集团 2022 年整体毛利呈上升趋势。

2、处置本公司所持有的孙公司股权，获得处置收益。具体内容详见 2023 年 4 月 28 日上海证券交易所网站 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 《创力集团关于控股子公司出售资产的补充公告》公告编号：临 2022-019）。

**三、贵公司为完成 2023 年经营指标做了哪些主要工作安排？**

创力集团围绕 2023 年经营指标主要做了相关工作安排：

1、进一步加强健全公司营销体系建设，巩固原有市场份额，并加强新市场的开发；推进售后服务人员技能加强培训常态化，进一步提升公司服务质量。

2、研发方面要围绕公司产业发展方向加强关键技术研究，使公司的产品技术上水平，有效解决用户生产过程的痛点问题，给用户带来价值和更好的体验感。

3、生产方面要优化车间装配模式，提高工作效率，抓好生产现场 6S 管理以提升管理水平和企业形象，实现“管理规范化的、产品优质化、生产精益化、装配标准化、厂区目视化、环境优美化、人员素质化”等目标。

4、集团管理层要强化责任意识，提高员工整体积极性，进一步完善工作流程，实现管理有效、管理高效的目标。以数字化创力建设为牵引，在新的一年里，全面提升公司管理水平。五、质量方面依旧是集团的关注焦点，本年度要进一步强化集团质量管控，保证集团产品的高质量。

**四、公司在煤机装备业务和新能源汽车业务会做怎样的处理和安排？原因是什么？**

1、公司战略转型聚焦主业，逐渐收缩新能源汽车行业

鉴于公司新能源汽车业务持续亏损，且未出现明显好转迹象，预计新能源

业务将持续低迷且盈利能力短期内无法改观，为提高公司资金周转率、资产收益率，保障资金流健康，增加公司抗风险能力。公司调整战略发展方向，将现有煤炭机械装备业务及新能源汽车业务“双主业”发展战略调整为聚焦煤炭机械装备主业的发展战略。公司将进一步聚焦主业，以大数据化、智能化、绿色化、信息化为发展方向，继续深耕煤矿高端采掘成套装备、电气设备和智能化工程领域，加大煤炭机械装备主业投入，进一步提高核心竞争力，巩固并加强公司市场地位。公司将逐渐收缩新能源汽车业务，并通过剥离、转让、拍卖、租赁等方式盘活相关资产，提高存量资产利用率，降低经营风险。

## 2、新能源汽车业务和煤机业务协同效应不明显，存在一定的整合风险

截至目前，公司主要收入来源均为煤矿机械装备制造相关业务，新能源汽车业务收入占比极低。公司主营业务与亿能电子行业共性不同，业务领域存在明显差异，双方在业务模式、发展规划等方面的协同效应不明显。

## 五、碳中和政策的到来会对您公司有什么影响？您公司面临怎样的机遇和挑战？

碳中和是指企业/个人在一定时间直接和间接产生的温室气体排放总量。通过植树造林、节能减排等形式进行抵消，以实现零排放。在此之前需要达到碳达峰（二氧化碳排放总量达到峰值，此后逐年减少）。2020年9月22日，我国也表示将争取在2030年前达到峰值，2060年前实现碳中和。其中受影响较重的主要包括水泥、化工、有色、玻璃等碳排放量靠前的行业。

针对煤机的影响我想从以下几个方面说明：

1、据业内专家预测，目前全国原煤产量在40亿吨偏上，到2030年峰值时，估计要达到45亿吨左右，到2060年碳中和时，原煤产量估计要达到30亿吨左右。

2、国家能源局等相关部门，每年对各省煤炭生产企业的综采综掘机械化率的要求是逐年提高的。“十四五”期间大型煤炭生产企业煤矿采煤机械化程度要达到95%左右，掘进机械化程度要达到75%左右。

3、我公司正是一家生产综采综掘机械化设备的装备综合解决方案供应商，公司目前开发研制和生产的采掘装备正逐步朝着智能化、无人化方向发展，产品覆盖面不断扩大并深受用户的喜爱。随着煤炭生产企业智能机械化采掘设备

需求的增大，必然对我公司未来发展产生正向良好的作用。

特此公告。

上海创力集团股份有限公司

董事会

2023年5月10日