证券代码：301195　　证券简称：北路智控

南京北路智控科技股份有限公司投资者关系活动登记表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☑特定对象调研 ☐业绩说明会 ☑现场参观	☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐一对一沟通	☐媒体采访 ☐路演活动 ☐其他_____
参与单位	国信证券、国金证券、国泰海通证券、长江证券、兴业证券、上海臻宜、迪天环境、国信资管、个人投资者等。		
时间	2026 年 11 月 13 日 10:00-16:00		
地点	公司会议室		
上市公司接待人员	董事长、总经理于胜利先生，董事会秘书赵奎先生		

投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司介绍环节** 矿山智能化建设大体经历基础物联监测、矿山环境数字孪生、集成综合管控平台三个阶段。煤矿特别是井工矿已进入智慧矿山阶段，非煤则沿相同路径，由自动化、数字化向智能化过渡。行业底层需求是安全生产，“无合规不生产”，相关政策自 2020 年以来持续递进、细化。据中国矿业大学等机构联合编制的《2025 智能矿山暨无人驾驶行业蓝皮书》，我国智慧矿山市场规模年均增速超过 10%，2025 年约 670 亿元，2035 年有望突破 1200 亿元；全国非煤矿山约 3.2 万座，按民生证券相关测算，非煤改造对应市场约 4000 亿元至 5000 亿元。 公司深耕井工矿场景，产品矩阵从感知层、传输层贯通至可视化控制决策平台，软硬件及软硬一体产品均自主研发生产，在民营企业中处于领先位置。客户以国资背景的大型能源、矿业集团为主，采取“自上而下”的开发策略，先做深大客户，再拓展优质中小客户，客户结构稳定，付费能力较强。 非煤业务自 2024 年起商业化落地，代表项目包括放马山磷矿（约 880 万元）、中国黄金（约 700 万元）、山东黄金（约 330 万元）、紫金矿业（约 700 万元）等，公司已进入非煤头部企业集团并形成示范应用。非煤收入占比逐年提升，2025 年增速约 130%，2026 年上半年增速约 44%。 新业务布局上，一是与华为在矿鸿方向上深度合作，已有 22 款设备、21 个场景实现应用，如永煤集团千万吨级项目单体合同超千万元；二是端侧智能应用已在皮带巡检、人员接近防护、矿用智能打钻、声学探伤、矿卡等场景落地，2026 年上半年相关收入约 3359 万元，占总营收约 7.64%；三是智能驾驶方面，截至 2026 年 6 月底已形成 29 项专利、18 项软件著作权，另有 45 项专利在审，多款车型完成取证落地，覆盖物料运输、人员通勤、指挥与安全巡检。 增长路径方面，公司已形成三条依次启动的成长曲线。煤矿业务依托产品体系的横向扩充和纵向延伸，在智慧矿山建设周期中响应能力持续提升，是公司收入与利润的基本盘。非煤业务作为重点突破方向，自 2024

	年以来收入占比逐年提升，2025年增速约130%、2026年上半年增速约44%。矿山智能驾驶定位为第三条成长曲线，2027年继续重点推进。 过去公司主要依靠煤矿单一主业实现平稳增长，现在转为煤矿稳中有增、非煤持续放量、智能驾驶快速成长的多曲线格局，收入结构与客户结构覆盖更广，增长的来源更趋均衡、持续性更强。 此外，公司通过投资希迪智驾（矿山智能驾驶）、爱浦路（卫星通讯）、瀚巍（UWB芯片）、安行时代（特种车辆）及参股产业基金等方式延伸产业链。 **二、问答环节** **问题一：研发投入较高，主要投向哪些领域？** **答：**2023年-2025年，公司研发投入分别为1.08亿元、1.38亿元、1.33亿元，累计约3.78亿元，在矿山信息化企业中处于头部水平，智能驾驶是其中的重点投向。截至2026年6月底，智能驾驶已形成29项专利、18项软件著作权，另有45项专利在审；多款车型完成取证落地，覆盖物料运输、人员通勤、指挥与安全巡检。较高强度的投入是公司保持技术领先、支撑发展的基础，属于战略性投入。公司已设立智能驾驶事业部，人员超过90人，加上技术链上其他岗位，相关人员投入远超100人。 井工矿无人驾驶尚未出现大规模商业化应用，行业整体处于商业化落地前夜。公司的优势在于长期深耕井工矿场景，对井下工况和生产运营的理解更为深入；综合产品序列、客户验证与公开信息看，公司在井工矿智能驾驶方向保持领先。 **问题二：如何看待矿山智能化投资的前景？** **答：**煤矿仍是相对可靠、体量较大的市场。安全是行业最刚性的约束，事故与重大隐患直接影响生产连续性，安全投入本身即为效益保障；煤矿智能化投入的驱动主要来自安全生产、减人增效以及合规要求，与煤价短期景气波动非直接关联。同时，井下系统复杂度高，供电、供排水、通风、运输、地质监测等子系统相互耦合，智能化建设呈渐进式、周期性、持续迭代的特征，需求虽非一次性释放，但持续性较强。随着产品序列持续扩

	充、客户覆盖面扩大，公司对业绩有信心。非煤智能化可以参考煤矿的发展路径，目前非煤智能化及信息化处于早期阶段，公司看好其市场空间。 **问题三：公司业务发展的战略方向？** **答：**总体思路是三条曲线并行推进：煤矿稳中有增，非煤重点突破，智能驾驶持续推进。 公司目标是保持煤矿业务体量，同时持续提升非煤与智能驾驶业务发展，中长期希望非煤与传统煤矿业务营收占比趋近各占一半。智能驾驶方面，前期投入已较为充分，公司目标成为井工矿领域第一梯队。 **问题四：人工智能大模型在矿山行业是真实需求吗？与矿山工况场景如何结合？公司有哪些布局？** **答：** 在技术和商业落地上，矿山客户对人工智能的需求相对迫切。客户愿意为效果付费，公司相关产品及应用已在矿山场景中形成收入，相关数据可以参考 26 年半年报。 公司认为工业场景的落地路径是大模型与垂直模型相结合。目前已在多个场景实现应用：钻场作业由人工计数升级为视觉识别，并叠加多传感器与惯导数据校正；设备故障诊断由单一电流判断升级为电流、电压、负载、振动多维数据分析；产量与余量测算通过模型分析体积。井工矿场景数量多、单体规模小，公司正围绕细分场景持续开发。同时，公司自身信息化系统重构过程中已嵌入相关能力，未来可向矿山经营分析等场景延伸。 与会人员参观了公司展厅、产线及测试场地，并对产品及技术参数等和公司交流。
附件清单 （如有）	