证券代码：300407 证券简称：凯发电气

**天津凯发电气股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2015-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □一对一沟通  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 信达奥银基金管理有限公司 尹哲  海通证券股份有限公司 房青 |
| 时间 | 2015年1月26日下午13：30-16：00 |
| 地点 | 凯发电气股份有限公司 |
| 上市公司接待人员 | 蔡登明（董事会秘书） 彭蒙歌（投资者管理专员） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次会议，信达奥银尹哲、海通证券房青两家机构人员与公司董事会秘书蔡登明就公司发展历程、公司铁路、轨道交通自动化产品的市场空间、未来发展方向，市场竞争格局中公司竞争优劣势等问题展开沟通，会议主要内容纪要如下：  **问题一：简单介绍公司发展历程？**  公司前身天津新技术产业园区凯发电气成套设备有限公司（以下简称“凯发有限”）成立于2000年1月25日，成立时的注册资本为100万元。  2008年1月25日，凯发有限2008年第一次股东会通过决议，凯发有限以经北京兴华会计师事务所有限责任公司审计的截至2007年12月31日的净资产值30,484,785.17元折为3,048万股，整体变更为股份有限公司。公司股东24人。  2009年11月和12月两次增资扩股，吸纳公司骨干员工和广发信德投资入股，对调动员工的积极性，改善公司股本结构起到了良好作用。增资完成后公司注册资本3,400万元。2010年公司以资本公积金转增股本，公司总股本达到5,100万股。  截至目前公司拥有全资子公司2家、控股子公司1家、合营公司1家。  全资子公司为北京南凯及北京瑞凯。  北京南凯成立于2002年3月7日，目前注册资本3,000万元，法定代表人为孔祥洲，主营业务为铁路供电调度自动化系统的研发、生产与销售。  北京瑞凯成立于2005年1月14日，目前注册资本50万元，法定代表人为孔祥洲，主营业务为铁路供电调度自动化系统软件产品的开发与销售。  控股子公司天津东凯成立于2003年4月4日，目前注册资本500万元，法定代表人为孔祥洲，主营业务为铁路供电综合自动化系统软件及装置产品的研发、生产与销售。公司持有天津东凯65%的股权，东方电子持有其30%的股权，烟台合瑞博达投资发展有限公司（以下简称“烟台合瑞博达”）持有其5%的股权。  天津保富成立于2009年8月20日，目前注册资本4,300万元，实收资本4,300万元，法定代表人为孔祥洲，主营业务为城市轨道交通直流开关柜设备的研发、生产和销售。公司持有天津保富51%的股权，德国保富持有其49%的股权。  **问题二：公司所属行业前景如何？**  我国人口众多，土地、能源、环境问题比较突出，已经成为经济社会发展的制约因素。从我国资源有限、客货运输强度大的具体国情出发，更多地发展铁路、引导人们更多选择铁路运输方式是减少资源占用的有效方略。基于我国特殊的国情，铁路特别是电气化铁路作为国民经济的大动脉、国家重要基础设施和大众化交通工具，对国民经济和社会发展具有重要作用。未来我国的铁路特别是电气化铁路在较长时期内将保持较高的建设速度。  首先通过铁路行业发展状况来看，未来在较长时期内铁路建设都将处于景气周期，对自动化产品的需求也会保持持续增长的态势。“十二五”期间铁路供电自动化系统投资将达到72.42 亿元，供电自动化设备方面的投资建设滞后于基础建设。铁路供电自动化设备的市场容量的分布会在未来几年中更加均衡，并继续保持高位状态。随着计算机技术、网络技术、通信技术、控制信息技术的快速发展，特别是国际上崛起的智能电网技术，建设以数字化、信息化、智能化、集成化为特征的智能牵引供电技术日益迫切，与传统牵引供电技术相比，智能牵引供电更加高效、经济、安全可靠，是传统牵引供电技术的升级和跨越，是未来的发展方向。采用多种高新技术的新型系统由于附加值更高，在整体建设投资中比重将进一步提升。  其次，我国城市轨道交通建设发展迅速。1995年至2010年，我国建有城市轨道交通的城市，从2个增加到13个，到2010年底中国内地城市轨道交通运营里程达到1,425.5公里，运营车站898个。截至2013年底，中国共有36座城市获准修建城市轨道交通线路，其中19座城市的85条线路已经开通运营，总里程达2,509.52公里，设置车站1,653座。从2000年至2005年，中国内地城市轨道交通每年新增运营里程约80公里；从2006年至2010年，每年新增营运里程增长至177公里；2012年新增运营里程339.3公里，城市轨道交通已进入快速发展阶段。  2012年7月，国家发改委在其发布的《“十二五”综合交通运输体系规划》中，明确提出要“强化城市公共交通，根据不同城市规模和特点，制定差别化的轨道交通发展目标，有序推进轻轨、地铁、有轨电车等城市轨道交通网络建设。市区人口超过1,000万的城市，逐步完善轨道交通网络。市区人口超过300万的城市，初步形成轨道交通网络主骨架。市区人口超过100万的城市，结合自身条件建设大容量地面公共交通系统。建设北京、上海、广州、深圳等城市轨道交通网络化系统，建成天津、重庆、成都、沈阳、长春、武汉、西安、南京、杭州、福州、南昌、昆明、大连、青岛、宁波、哈尔滨、苏州、无锡、长沙、郑州、东莞、南宁等城市轨道交通主骨架，规划建设合肥、贵阳、石家庄、太原、厦门、兰州、济南、乌鲁木齐、佛山、常州、温州等城市轨道交通骨干线路。”  城市轨道交通已经成为城市公共交通系统的一个重要组成部分。国外城市轨道交通起步较早，世界主要大城市大多有成熟的轨道交通系统。我国与国外相比差距明显，我国的城市轨道交通建设仍有巨大的发展空间。  国家发改委及住房和城乡建设部提供的资料显示：“十五”期间，中国城市轨道交通建设投资2,000亿元，“十一五”期间各城市在轨道交通建设方面投资达6,000多亿元。根据各城市建设规划，城市轨道交通新增营业里程至2020年将达到7,000公里，总投资超过3万亿元。“十二五”期间，全国将新开工轨道交通78条（段），建设里程达2,085公里，建设车站1,362座，总投资10,718亿元，平均每公里投资约5亿元。城市轨道交通的快速发展，为城市轨道交通自动化行业提供了广阔的市场空间。另外，国家发改委下放地铁审批权限，对城市轨道交通更快发展具有推动作用。  公司目标行业轨道交通行业近年来发展迅速，轨道交通自动化设备的需求也随着目标行业的发展而迅速增加。公司现有产品具有广阔的市场前景。 轨道交通自动化设备的生命周期大约为10年左右，生命周期后期，轨道交通自动化设备就会逐步迎来技术改造、大修、更换系统的高峰。在未来新建线路、既有线路改造、原有设备技术改造及更新换代等多种方式叠加效应下，未来，公司现有产品将长期保持较高的市场需求规模并将呈现持续增长的趋势。 随着公司规模的扩大以及募集资金投资项目的建成投产，公司现有轨道交通自动化设备的产品性能、技术水平、服务能力将得到大幅提高，公司的竞争能力会有显著增强，有效带动公司产品市场份额的提高。 借助于轨道交通行业的经验优势、技术积累、客户资源，公司积极进行新产品的研制，丰富公司在轨道交通自动化领域的产品系列，从而有效拓展公司的目标市场，保障公司的持续发展。  随着国家“一带一路”的发展战略的推出及综合交通运输“十三五”发展规划编制工作的启动，对公司今后发展起到了一定的推动和促进作用，公司会掌握好时机，继续提高技术水平，为今后有望“走出去”做好准备。  **问题三：公司的竞争优势有哪些？**  公司是国内先进的、具有核心竞争力的轨道交通自动化系统提供商。技术研发优势、核心团队优势、行业先发及品牌优势、产品体系优势构成了公司的核心竞争优势。  第一是技术研发优势，“以技术为核心，以市场为导向”是公司一贯的战略方针，公司的核心竞争力来源于新技术和新产品开发能力。通过长期的研发投入和技术积累，公司已获得16项专利、115项计算机软件著作权，4项科技成果被鉴定为国际先进或国内领先，其中1项技术为国内首创。凭借多年的技术积累与业务创新，公司已成为国内相关行业技术标准的制定者之一。公司参与了《电气化铁路牵引变电所综合自动化系统装置》、《轨道交通-地面装置-直流开关设备》、《电气化铁路动态无功补偿装置》等行业或国家标准的制定。在未来的发展中，公司将通过研发经费保障机制、研发人员的培养机制、科研开发人员的薪酬保证机制和科研开发人员的奖励机制等一系列技术创新的制度安排，为研发创新提供保障。 公司自成立以来一直被认定为高新技术企业，2009年6月被认定为天津市企业技术中心，2010年12月和2013年10月连续被科技部火炬高技术产业开发中心评选为“国家火炬计划重点高新技术企业”。  第二是核心团队优势，公司的管理团队具有卓越的领导能力、丰富的专业经验和强大的凝聚力。很多管理人员不仅是优秀的企业管理者和领导者，还是轨道交通自动化领域的专家，具有超过十年的轨道交通自动化领域的从业经历，对该行业具有深刻的理解，对市场趋势具有准确的判断和把握能力。公司成立以来，在核心团队的领导下，成功抓住了高速铁路和城市轨道交通两大领域爆发式增长的历史机遇，在建设投资高峰来临之前即投入了大量的资源，储备了符合行业发展趋势的技术和产品。核心团队前瞻性的战略运筹能力、把握市场变化先机的判断能力，使公司在激烈的市场竞争中不断寻求技术水平的新突破以及产品结构的及时调整，为公司的不断发展壮大奠定了坚实的基础，促进了公司经营业绩的稳健增长。 从成立之初至今，公司的管理团队一直保持稳定，为公司今后的长期发展提供了强有力的保障。  第三是行业先发与品牌优势，轨道交通自动化行业技术壁垒较高，涉及技术领域广泛。进入该领域的企业需要具备较强的技术研发能力，客观上限制了该行业的企业数量。轨道交通领域产品复杂，安全性和可靠性要求很高，一旦出现故障会对国计民生造成巨大影响，因此，企业的产品必须经行业内专业检测机构的检测，并具有大量、长期的现场运行经验，才能得到用户的全面认可。在行业市场中，供应商的实力、经验、品牌和信誉是确定投标资格和决定中标结果的重要依据，只有长期从事轨道交通自动化业务，在市场中树立了良好品牌形象，并在用户中享有较高信誉的企业才能保持竞争优势和良好的发展态势，客观上对潜在竞争者构成了较高的业绩壁垒。 公司是较早进入轨道交通领域并为其提供相关自动化产品的企业之一，产品广泛应用于京沪高速铁路、大秦重载铁路、青藏线西格段高原电气化铁路等国家重点工程以及全国多条地铁工程项目。凭借公司多年来成功的项目实施经验、良好的技术支持及全面的售后服务，“凯发”已经成为行业领域内的一个知名品牌。  第四是产品体系优势，公司产品体系较为完整，在铁路供电综合自动化系统、供电调度自动化系统，城市轨道交通综合监控系统、综合安防系统等方面都具有先进的技术、成熟的产品和成功实施大型项目的经验。公司在轨道交通自动化领域已经具有较高的知名度和市场占有率，成为国内轨道交通自动化设备知名厂商之一。公司产品体系完整的优势主要体现在两个方面：一是可以更广泛参与到目标市场，保持公司业务的稳定增长；二是客户倾向于选择产品体系完整的供应商，以方便系统互联和控制管理，减少运营维护成本。  **问题四：公司2014年合同储备情况？**  截至2014年6月末，公司铁路行业在执行合同金额为3.41亿元，城市轨道交通行业在执行合同金额为4.00亿元，在执行合同总额为7.41亿元，比2013年末增长36.72%。丰富的合同储备是公司可持续发展的基石，公司业绩在可预期的期限内将继续保持稳定增长的趋势。全年情况需要经过公司统计得出，目前尚未有具体数字。  **问题五：公司产品销售流程结构？**  公司主要为客户提供铁路供电及城市轨道交通自动化设备和系统，产品销售过程中，在签订销售合同后，一般需要经过设计联络、技术接口配合、生产制造（组装）、调试试验等前期生产、厂内调试及发货前准备环节，在接到客户送货通知后，公司根据客户要求将产品发往指定项目地点。绝大部分产品需要公司提供安装调试服务的项目，一般需要经过：到货检查——现场安装调试——客户验收——试运营——质保期（一般为2-3年）——线路终验等阶段。  **问题六：南北车合并，对公司是否造成影响？**  公司与南车、北车合作还很少，他们合并没有给公司造成不利影响。  **问题七：公司是否考虑未来做股权激励？**  公司在2009年时曾针对公司骨干员工做过一次增资扩股。目前公司刚刚上市，股权激励计划要结合公司发展和资本市场情况而定。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2015年1月26日 |