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：2016-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 交通康联人寿保险 陆晓菁  兴业证券 曾韬 |
| 时间 | 2016年6月6日下午14：00-17：00 |
| 地点 | 凯发电气股份有限公司 |
| 上市公司接待人员 | 王伟（总经理） 蔡登明（董事会秘书）  张磊（证券助理） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次会议，兴业证券曾韬、交银康联人寿陆晓菁两家机构人员与公司总经理王伟、董事会秘书蔡登明就公司并购进程、公司近期情况、今后发展道路等问题展开沟通，会议主要内容纪要如下：  **问题一：目前公司并购进程如何？**  截止目前，公司收购Quickstart 16/15 Vermögensverwaltungs、RPS 和 BB Signal 获得了天津市发展和改革委员会及天津市商务委员会备案批复；其中收购 Quickstart 16/15 Vermögensverwaltungs 并将其更名为 Keyvia Germany GmbH （中文名称：凯发德国有限公司）不需要报送天津市发展和改革委员会备案，已获得 天津市商务委员会的备案批复。  **问题二**：**RPS目前为亏损公司，亏损的原因是什么？**  根据RPS管理层提供的依据IFRS准则编制且未经审计的模拟财务数据，2014年和2015年，RPS分别实现营业收入13,292.2万欧元和12,969.6万欧元，分别实现净利润-199.0万欧元和-155.0万欧元，处于亏损状态。RPS最近两年出现亏损的主要原因如下：一是在欧洲市场竞争充分且容量相对饱和的情况下，对新兴市场开拓力度相对有限，导致项目平均毛利率较低；二是随着欧洲整体人工成本的提高，营业成本和期间费用率持续提升。  **问题三：公司打算如何将RPS扭亏为盈？**  本次交易完成后，RPS将有望从以下几个方面改善经营状况：  第一：根据RPS第一大销售客户德联邦铁路集团公布的2015年-2019年接触网投资数据，2015年、2016年，该项投资额较为平稳且处于相对低位，2017年将呈现较快的增长趋势。RPS作为德联邦铁路集团接触网业务领域的重要供应商，其接触网投资力度的加大将对RPS未来订单获取及经营业绩的改善起到积极的推动作用。  第二：RPS获得的订单大致分为德国境内订单和海外订单两种类型。激烈的市场竞争和高企的人工成本导致德国境内订单毛利率始终处于低位，长年维持在6%到8%之间。相反，海外订单因为广阔的市场空间，项目毛利率通常可以达到12%甚至更高。本次交易完成后，公司将发挥其在境内轨道交通领域的竞争优势和市场地位，协助RPS加大中国境内市场的开拓力度，改善RPS的项目结构，从一定程度上提高总体毛利率水平。  第三：BBR为本次交易，已将与接触网业务及供电系统业务相关的资产、业务、人员完整转移至RPS，RPS作为一个独立的运营实体，2016年及以后将不再承担与接触网及供电系统业务不相关的人力成本（如BBR总部部分员工并未转移至RPS，RPS未来承担的总部费用分摊将有所降低等），相应成本费用压力将有所降低。  同时，公司将充分发挥与RPS之间的协同效应，凭借RPS的市场地位和客户资源进军海外市场，改善公司目前以国内市场为主的地域限制，实现公司战略扩张目标，为公司的持续发展创造条件。  **问题四：2015年年报显示，年度利润同比下降的原因是什么？**  报告期内，受益于全国铁路固定资产投资力度的加大、城市轨道交通领域市场容量的不断增长,以及公司竞争优势的发挥，公司新签订单数量及金额均呈现较快的增长趋势。2015年度，公司营业收入亦较上年呈现较大幅度的增长。但是，受到如下几个因素的综合影响，公司2015年度归属于上市公司普通股股东的净利润未能实现与营业收入同步的增幅，处于与上年基本持平的状态。  1、凯发轨道交通产业化基地折旧增加；  2、2015年，公司实施了以绩效为目标的薪酬体系，进一步提高公司员工的薪酬水平，导致公司人力成本、销售费用、管理费用等均有不同幅度的增加；  3、2015年8月，公司正式启动境外资产购买事项，由于涉及境外标的资产，公司同时聘请了境外和境内中介机构对标的资产进行业务、财务、税务、法律等方面的深入尽职调查， 并根据工作进度向前述中介机构支付了较大金额的中介费用，直接导致管理费用的进一步增加。  **问题五：公司下一阶段工作重心是什么？产品线的方向如何？**  公司下一阶段工作重心主要是发展城市轨道交通，将加大力量开发城市轨道交通的客户和资源，积极拓宽产品线，加大研发的力度。产品线方向主要还是以城市轨道交通和国铁为主。  **问题六：公司所签订单，对方是否有违约的情况？**  这个是非常少的，由于客户大部分是国有企业，订单的稳定性和兑付性是比较可靠的，而城市轨道交通的订单大部分是由当地政府及发改委联合签订，所以订单也是非常稳定。  **问题七：阿尔法优联公司目前情况如何？是否有积极影响？**  2015年6月与捷克A&U公司在天津成立合资公司天津阿尔法优联电气有限公司，公司产品线延伸到地铁及有轨电车车辆关键零部件业务。本次投资主要目的通过双方优势互补，培育公司新的利润增长点，报告期内公司实现营业收入237.94万元，利润22.78万元。  **问题八：公司所签订项目确认收入周期多久？**  根据我国铁路项目的投资顺序，就新建铁路线路而言，其对供电自动化设备方面的投资时间一般滞后于项目基础建设开始的时间，一般为两年左右。  对于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（既有线路的更新改造无试运营环节）。  **问题九：公司是否有股权激励，员工及高管持股情况？**  公司在2009曾做过股权激励。目前在公司任职的高管及骨干员工均已持有公司股票。  **问题十：公司未来发展是否考虑跨领域？**  目前公司尚未考虑跨领域发展。但为了拓宽公司产品种类，扩大公司规模，打开国际市场，在2015年新成立了合资公司阿尔法优联，以及最近在做的德国海外收购项目均为铁路行业。  **问题十一：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。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2016年6月6日 |