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：2016-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国海证券 李恩国、王鑫  中银基金 罗佶嘉  东方证券 惠博闻  华宝兴业基金 黄炜  天弘基金 谷琦彬 |
| 时间 | 2016年6月14日上午10：00-11：30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 | 孔祥州（董事长）  王伟 （总经理）  蔡登明（董事会秘书）  彭蒙歌（投资者关系管理专员）  张磊 （证券助理） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次会议，五家机构人员国海证券李恩国、王鑫，中银基金罗佶嘉，东方证券惠博闻，华宝兴业基金黄炜，天弘基金谷琦彬与公司董事长孔祥州、总经理王伟、董事会秘书蔡登明就公司并购重组、业绩变化等问题展开沟通，会议主要内容纪要如下：  **问题一：海外并购公司RPS的主要业务有什么？**  公司经营范围包括铁路电气化系统的开发、设计、建造、生产、组装、供应、安装、维护和维修，包括接触网系统和供电系统；与铁路电气化产品相关的服务，包括咨询、规划、工程、实施、监督和管理。  **问题二：RPS亏损情况如何？**  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。  **问题三，交易完成后，亏损情况能否有所好转？**  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。  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：公司会派出人员前往德国负责管理吗？是否参与经营？**  目前不参与新公司的经营，中国与德国的交流方式与生活习惯有很大的不同，避免造成不必要的麻烦与误解，尽量整合与协同发展。新公司参与国际项目多年，对国际市场比较了解，在开展国际业务时仍以新公司为主导。在中国市场方面则由凯发为主导。  **问题五：RPS的主要竞争对手是都有哪些公司？**  RPS在德国境内的主要竞争对手包括西门子公司、ABB公司、Power Lines（SPL）有限公司及德铁铁路建设集团（BBG）有限公司。天津保富的主要竞争对手包括西门子（中国）有限公司、镇江大全赛雪龙牵引电气有限公司及上海拓及轨道交通设备发展有限公司。  **问题六：“天津保富”的主营业务？**  “天津保富”的经营范围包括开发、生产、销售适用于城市轨道交通及铁路的直流开关柜和其他电气设备；提供技术咨询及售后服务。  **问题七：本次收购完成后的股权结构是怎样的？**  本次交易完成后，公司将直接或通过收购主体间接持有RPS 100%的股权、天津保富 100%的股权以及 BB Signal 100%的股权。    **问题八：公司2016年第一季度业绩变化的原因是什么？**  受公司所在行业特点、气候和传统节日春节等因素影响，每年第一季度收入占全年收入占比较低，而费用在全年均匀发生，造成一季度亏损。今年较上年同期亏损增加的主要原因为公司因重大资产重组支付中介费用而导致的管理费用增加。  **问题九：公司在科技创新方面有什么考虑？**  2016年公司将加大研发投入，同时引进海内外高端人才，统筹海内外研发体系，以适应公司国际化战略的需求。除完成年度研发计划外，公司还将加快德国RPS的产品与技术的全面对接，启动合资企业天津阿尔法优联两个产品系列的国产化工作。同时紧密结合用户需求，在自主创新的基础上，加大与客户、科研院所合作，寻求新的在轨道交通应用的专业方向的重大项目，为未来公司业务的持续增长提供原动力。  **问题十：BB Signal公司的主营业务是什么？**  信号装置建设；现有信号装置的重建和维修；以下业务的预防、定期维护和大修：模块替换和恢复、信号装置现代化改造以及用于铁路基础设施的产品生产和信号装置及其零部件的生产和组装。  **问题十一：2015年度利润下滑的原因是什么?**  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。    **问题十二：成立阿尔法优联公司的目的？**  公司于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。通过与捷克A&U公司合资成立公司以达到双方优势互补，进而培育公司新的利润增长点。  **问题十三：公司合同确认收入时间？**  电气化铁路一般为2年左右能够确认收入，而城市轨道交通方面则需要2-3年左右。个别项目存在分期完成的特性，间隔时间较长，确认收入时间可能需要5年。  **问题十四：电气化铁路升级换代周期？**  每年自动化装备都有更新换代及技术升级改造，一般常规以10年左右为自动化系统产品生命周期，未来系统大修更换及技改市场会有较大空间。  **问题十五：公司销售费用及管理费用是否会持续增加，是否与公司确认收入相关？**  由于公司规模不断的扩大，每年公司的项目也在不断增加，目前来看销售费用及管理费用仍会不断增加。但销售费用与管理费用与公司投标中标数量相关，与公司项目确认收入无关。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2016年6月14日 |