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：2017-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 长江证券 姚远  中欧基金 汤杰  恒兴金融 王逾欧 |
| 时间 | 2017年12月4日 下午14：00 |
| 地点 | 天津凯发电气股份有限公司会议室 |
| 上市公司接待人员 | 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） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次会议，三家机构人员长江证券姚远、中欧基金汤杰、恒兴金融王逾欧与公司总经理王伟、董事会秘书蔡登明就公司发行可转换公司债券、公司发展经营情况等问题展开沟通，会议主要内容纪要如下：  **问题一：公司所属行业范围及公司目前订单情况如何，境内境外分别为多少？**  公司属于电气机械和器材制造业范围，截至公司三季报，公司在执行合同24.64亿元，其中境内12.83亿元，境外11.81亿元。  **问题二：公司本次发行可转换公司债券主要投资项目都有什么，募投项目情况介绍？**  公司本次发行可转换债券募集资金投入项目包括“接触网设计及安装调试能力升级和关键零部件生产扩建项目”、“城市轨道交通直流牵引供电智能控制设备与系统升级产业化项目”、“轨道交通牵引供电关键装备技术研发平台建设项目”三个项目。  项目一接触网设计及安装调试能力升级和关键零部件生产扩建项目，建设包括接触网设计软件开发及功能提升扩展、施工装备升级换代、 接触网零部件生产线升级和新型接触网关键零部件研制。接触网设计软件开发及 功能提升扩展是为了满足 BIM 软件的兼容要求，配置和开发满足德国标准和欧 洲标准的专业化软件，实现设计、加工、采购、财务等信息交互接口，进一步提 升设计水平及生产组织效率，同时满足未来国际化项目实施需求。接触网施工装备升级换代，一方面可解决 RPS 施工装备老龄化问题，另一方面将提升施工、 调试一体化水平，全面改善施工工艺，提升工程实施能力和工程质量，满足未来 业务增长的需求。接触网零部件生产线升级拟提升智能化制造水平，实现设计、 制造一体化，实现技术水平、质量、效率和生产能力的全面提升。  项目二城市轨道交通直流牵引供电智能控制设备与系统升级产业化项目，建设包括城市轨道交通直流牵引供电智能控制设备与系统研发升级、实验室建设及生产线建设。城市轨道交通直流牵引供电智能控制设备与系统研发升级包括智能直流控制设备和直流保护与控制系统。通过本项目建设，公司将对现有的直流牵引供电控制设备与系统进行研发升 级，实现直流牵引供电控制设备与系统的智能化、小型化、国产化目标，并且扩大生产能力，促进公司在城市轨道交通直流牵引供电领域的快速发展，提高市场 整体竞争能力。  项目三轨道交通牵引供电关键装备技术研发平台建设项目，拟建设接触网关键零部件实验测试中心和大功率电 力电子测试实验中心。 其中，公司拟在建设接触网关键零部件实验测试中心的基础上对RPS的接触网关键零部件的核心技术进行成果转化、技术升级和生产流程工艺优化，以达 到后续国产化的目的。同时，公司拟在建设大功率电力电子测试实验中心的基础 上研究新一代城市轨道交通牵引供电双向变流技术，研制基于双向变流器的城市轨道交通牵引供电系统平台。  **问题三：公司营业收入全年是否均匀？**  公司营业收入并不均匀，存在季节的波动性。轨道交通基本建设项目受一定客观条件的制约，上半年由于节日假期、天气寒冷等因素，竣工项目相对较少，其计划竣工时间多为下半年。通常情况下，公司下半年的营业收入明显高于上半年，呈现一定的季节性特征。由于收入主要在下半年实现，而费用在年内较为均衡地发生，因此通常会导致公司上半年经营业绩占全年业绩的比例较低，特别是第一季度可能还会出现亏损的情况。所以不宜以季度数据、半年度数据推测全年经营状况。随着公司产品线拓宽以及在城市轨道交通行业市场占有率的提高，收入波动会趋于好转。  **问题四，公司境外全资子公司RPSS的业务情况如何？**  公司已将RPSS信号业务出售，于 2017 年 9 月 2 日（德国慕尼黑时间 2017 年 9 月 1 日），完成了 RPSS 信号业 务涉及相关资产、合同及人员的交割事宜。  **问题五：出售RPSS对公司是否造成影响？**  公司出售RPSS信号业务，不会导致合并报表范围发生变更。本次交易符合公司整体发展战略，有助于进一步优化战略布局，使公司更加专注于主营业务的技术创新及市场开拓，提高运营和管理效率，符合公司和全体股东利益。  **问题六：公司应收账款是否存在坏账风险？**  公司客户主要包括中铁电气化局各项目部或地铁公司等，虽然客户实力雄厚且信誉良好，应收账款回收状况正常，但随着公司经营规模的扩大，应收账款绝对金额将逐步增加，如宏观经济环境、客户经营状况发生变化或公司采取的收款措施不力，应收账款将面临发生坏账损失的风险。  公司为避免坏账，公司在项目前期注意对项目应收账款的评估，项目后期加大应收账款回收力度。另外公司财务报表应收账款坏账计提已给予谨慎的计提比例。  **问题七：公司合同确认收入需要多久？**  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。  **问题八：公司发行可转换公司债券目前进展情况？**  今年9 月11日公司收到中国证监会出具的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》，收到反馈意见后，公司会同广发证券股份有限公司及其他中介机构就反馈意见进行了研究和讨论，积极准备答复和核查工作。在2017 年11月6日向中国证监会报送反馈意见回复及相关资料。  **问题九：接触网项目的销售及盈利模式是怎样的？**  RPS参与的接触网业务项目类型可分为三类：一是接触网业务总包项目；二是接触网业务分包项目，通常由大型土建工程企业作为总包商；三是由德联邦铁路集团直接采购的小额接触网零部件和服务项目。对于上述第一类总包项目，作为德国境内最大的接触网项目承接单位之一，RPS具有较强的施工能力，可独立参与项目招标；对于上述第二类分包项目，土建工程总包商通常不具有接触网领域专业能力，需要将其分包给接触网业务供应商完成，由于RPS具有较强的设计、生产、安装和施工能力，因此土建工程总包商会将RPS作为主要分包商之一；对于第三类小额项目，由于RPS拥有德联邦铁路集团的一级供应商资质和接触网业务合格施工资质，且多年来与德联邦铁路集团保持较为紧密的合作关系，因而小额配件类合同通常由德联邦铁路集团直接向RPS采购完成。  **问题十：RPS公司的项目主要分部在哪些国家？**  RPS公司的大部分项目在德国境内，凭借丰富的国际项目经验和先进的技术水平，RPS在欧洲地区曾广泛参与其他国家的接触网项目，如土耳其安卡拉-科尼亚线和埃斯基谢希尔轻轨延长线、挪威希恩车辆段、罗马尼亚布加勒斯特-菲泰斯蒂-康斯坦察港线、瑞士苏黎世直径线和圣哥达基线隧道等。同时，RPS还拓展了包括美国、中国等国家在内的美洲和亚洲市场。  **问题十一：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。  **问题十二：公司项目合同来源？**  公司项目合同主要通过招投标方式取得。  **问题十三：本次公司发行可转换公司债券是否会用于偿还公司贷款？**  公司本次发行可转换债券募投项目中不包含偿还公司贷款，公司不会用于偿还银行贷款。  **问题十四：天津保富的销售模式？**  天津保富借助凯发电气在行业内的市场优势，天津保富产品销售统一由凯发电气组织，根据招标项目对投标企业的商务条件要求由凯发电气或天津保富作为投标主体进行投标。凯发电气以核心技术和既往项目经验为基础，结合行业未来发展趋势，通过自主技术研发及引入先进技术等途径对现有产品进行技术升级和产品迭代，并以参与招投标等途径向终端客户提供新型产品，同时提供配套的售前、售中和售后服务。  **问题十五：目前是否有计划做国内项目并购？**  目前公司没有做国内项目并购的机会，如有也会继续选择与公司行业相关的企业。  **问题十六：公司终止非公开发行股票的原因？**  公司经综合考虑目前资本市场整体环境及公司实际情况等诸多因素，并同保荐机构反复沟通后，公司终止了关于非公开发行股票的相关议案事项，开启关于公司公开发行可转换公司债券等相关事项，公司将通过融资行为在充实实力的同时，加快推进技术引进和产品创新步伐，巩固和提升公司的行业地位和核心竞争力，进一步提升公司营运能力和盈利水平，为公司发展提供新的动力。  **问题十七：公司的营业收入情况？**  截至公司第三季度营业收入为100804.17万元。  **问题十八：公司高管减持原因，与公司经营是否有关系？**  公司高管减持属个人资金需求行为，与公司经营无关。  **问题十九：接触网项目建设的进度安排？**  本项目建设期两年，其中，第一年主要完成接触网施工工艺改进和关键零部件生产线升级方案设计、设备选型和预订以及设计软件购置等工作；第二年主要完成软件二次开发、设备安装调试及试生产等工作。  **问题二十：RPS公司的持续亏损情况是否已经有所好转？**  随着金融危机影响的逐渐消失，以及优化德联邦铁路网络的实际需求，德国联邦政府于2015年启动大额投资计划。根据德国联邦铁路投资规划，轨道交通基础建设投资规模到2019年将达到76亿欧元，较2014年58亿欧元增长约31%。在上述市场环境下，RPS承接的订单规模持续增长，整体营业收入自2016年起开始逐步恢复。  同时，在收购完成后，RPS重新加大了海外业务的拓展力度并结合凯发电气的资源优势重回中国市场。截至目前，RPS海外业务拓展已经取得了一定的成果，在2017年RPS取得了美国加州火车项目（一期）的接触网系统设计合同和接触网系统产品供应合同。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2017年12月4日 |