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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 天津国有资本投资运营有限公司 刘维  天津滨海海胜股权投资基金管理有限公司 刘耸  天津滨海海胜股权投资基金管理有限公司 张阳  天津滨海海胜股权投资基金管理有限公司 史金阳  渤海证券股份有限公司 孙金帅  渤海证券股份有限公司 腾飞  渤海证券博正资本投资有限公司 谢耀贤  渤海证券博正资本投资有限公司 刘学  中信证券股份有限公司 厐程 |
| 时间 | 2018年12月6日下午14：00-16：00 |
| 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） 赵一环（财务部负责人）  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，津投资本刘维、海胜基金刘耸、张阳、史金阳、渤海证券孙金帅、腾飞、渤海证券博正资本谢耀贤、 刘学、中信证券厐程与公司董事会秘书蔡登明、财务部负责人赵一环就公司公司运营情况、公司产品、RPS接触网业务等问题展开沟通，会议主要内容纪要如下：  **问题一：简单介绍公司目前经营情况？**  **答：**公司紧密围绕董事会制定的年度经营计划，有序开展各项工作，公司业务发展稳定。  为加快实施公司战略，公司于2018年8月2日成功完成发行可转换公司债券。截至目前已完成该项目基建工程的设计，并报高新区向规划局。  2018年上半年公司完成了对2名骨干员工及核心技术人员的股权激励预留部分授予与登记。  公司完成了天津市科技小巨人领军企业培育重大项目：“以行车指挥为核心的轨道交通综合自动化系统”的研制，并通过天津市科委的验收。  公司与中国通号合作，成功中标北京市轨道交通12号线工程信号系统项目。北京市轨道交通12号线工程信号系统项目开通后将极大提高线路的整体自动化水平，将是全世界自动化水平最高的地铁线路之一。  “凯发德国轨道交通牵引供电研发中心”被天津市科委认定为天津市国际合作基地标志着公司统筹研发资源迈向新的台阶。  公司境内外研发人员合作完成了面向城市轨道交通领域的新一代智能直流牵引供电保护与控制系统的研发， 并顺利中标德国、荷兰、哈萨克斯坦等一带一路国家重点项目。  另外公司与天津大学等院所联合研发的“有源配电网电能质量监测与高品质供电关键技术研究及应用”项目荣获天津市科技进步一等奖；与中铁第四勘察设计院等单位联合研发的铁路牵引供电智能化技术装备创新及工程应用分别荣获湖北省科技进步二等奖和中国铁道建筑总公司的科技一等奖；自主研发的KF1300直流保护装置荣获天津市科技进步二等奖。  公司成功中标北京轨道交通新机场线一期工程刚性悬挂接触网系统设备集成采购项目。截至目前根据德国RPS图纸和工艺、技术要求，结合国家相关标准，完成了部分关键零部件的国产化生产，并成功通过了型式试验，为今后实现刚性悬挂接触网系统全系列国产化积累了丰富的经验。该项目的成功实施，将为我国城市地铁及干线铁路采用高速刚性悬挂接触网系统进积累经验，形成或进一步完善我国高速刚性悬挂接触网系统的设 计、施工、验收和关键零部件制造相关标准，具有重大意义。  **问题二：三季报国地铁分别占比情况？**  **答：**根据交易所三季报披露要求公司并未对国铁和城市轨道交通占比进行分析披露，主要是以国内公司与国外公司分别占比进行分析披露的，详细情况可参见公司2018年第三季度报告。  **问题三：公司盈利是否存在季节性收入特性？**  **答：**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。但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：公司整体毛利率情况？**  **答：**2016年公司收购了境外RPS等公司，由于该公司所处境外市场竞争环境激烈，人力资源成本较高，使得该公司的毛利率水平较低。其次由于市场竞争加剧，公司综合毛利率较去年同期有所下降。  **问题五：公司所处行业情况？**  **答：**随着未来人口增长和人们出行频率的增加，高铁的旅客发送量也将不断提升，高铁仍保持着旺盛需求，从而带动轨道交通装备制造业的发展。  随着城市轨道交通在建项目的不断推进，我国城市轨道交通建设发展迅速，运营规模得到了大幅提升。而经济的发展和城镇化的推进又对城市轨道交通的发展提出了更高的要求，进一步推动了城市轨道交通的逐步完善。 从而城市轨道交通也成为了地方政府基础建设投资的重点。  轨道交通建设是国家”一带一路”倡议基础设施建设的先行领域。是“中国制2025”重点发展的十个领域之一，目前仍处于高速发展阶段。随着铁路路网密度的提升以及城际铁路和城市轨道系统建设步伐的加快， 轨道交通行业将迎来巨大的政策红利，轨道交通装备制造业市场空间广阔。  轨道交通装备国产化是行业发展的迫切要求，也是产业升级的必然选择。国产化的要求为国内企业开展轨道交通装备的自主研发和技术引进提供了政策支持，有助于加强轨道交通装备核心技术的掌握，以技术创新带动企业的全面发展。随着我国轨道交通高端装备国产化率的提升，逐步实现自主化产品替代进口已是大势所趋。拥有较强的技术开发能力以及具有一定海外先进技术引进和转化经验的企业有望尽快实现产业升级和战略转型，进而在轨道交通高端装备领域进一步实现扩张，迎来新的市场发展空间。  **问题六：公司整体订单情况？**  **答：**截止2018年9月30日，公司在执行合同30.44亿元，其中境内在执行合同13.74亿元，境外在执行合同16.70亿元。  **问题七：公司合同确认收入时间？**  **答：**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：公司应收账款情况？**  **答：**截至2018年9月30日，公司应收账款账面价值为54039.12万元。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。  **问题九：公司后续是否有什么融资计划？**  **答：**公司目前没有融资计划，如有公司会进行相应的公告。  **问题十：公司2017年与2016年相比，公司营业收入有所增加，但利润减少，请问是什么原因？**  **答：**2017年度营业收入比2016年度增幅相对较大，主要系公司于2016年9月完成对RPS等公司的收购，自2016年第4季度纳入合并报表范围。由于RPS业务规模相对较大，使得公司2017年整体营业收入规模出现大幅增长。由于RPS目前尚处于亏损中，加之2017年因实施股权激励新增股份支付费用约700万元，使得当年期间费用增幅较大，进一步影响了营业利润的整体水平。  **问题十一：简单介绍RPS的主营业务？**  **答：**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。  **问题十二：公司进行海外并购的目的？**  **答：**落实公司发展战略，实现内生式增长与外延式并购双轮驱动的发展模式。本次交易之标的公司RPS承继了德国保富在接触网业务、供电系统业务的核心竞争优势及品牌影响力，拥有全系列德联邦铁路接触网系统（包括高速铁路）以及AC、DC 供电相关技术和产品，具有系统设计、初步设计、深化设计、安装、督导及系统集成等能力。本次交易完成后，公司及RPS在既有主营产品的基础上，双方技术、产品领域和业务范围都将得到进一步延伸，技术实力将得到进一步增强。公司将拥有接触网、供电系统的设计、安装督导能力，技术及产品线得到延伸；RPS的业务将在轨道交通牵引供电系统的保护及监控系统等技术及产品领域得到增强。同时，RPS业务范围已覆盖欧洲、 亚洲等世界范围内的多个国家和地区，实质性地突破了公司主营业务以国内轨道交通建设领域为主的局限性，在全球范围内实现资源的有效配置，增强了公司抵抗风险的综合竞争力。  **问题十三：德国RPS目前是否有国内项目？**  **答：**公司于2017年11月成功中标北京新机场线一期工程，并最终签订北京新机场线一期工程接触网设备集成采购项目合同。该项目的实施，使得凯发电气在原有产品线牵引供配电自动化系统、调度及综合监控系统、工业自动化系统、机车车辆辅助控制系统、监测及诊断系统的基础上，增添了接触网业务领域，从而丰富了公司的产品体系，增强了企业整体竞争实力。  **问题十四：介绍RPS接触网技术的优势是什么？**  **答**：RPS公司承建接触网系统的交钥匙工程，含设计和安装，全方位满足客户最严苛的要求。RPS 公司可以提供标准规格的接触网系统以及用户定制系统，其应用范围涵盖了城市轨道交通、市郊轨道交通、干线铁路、高速铁路等。根据不同交通系统的设计要求、当地情况以及客户要求，RPS公司提供设计并承建各种接触网系统，例如架空接触网或接触轨系统。RPS公司为客户提供的是标准化元件，确保用户拥有经过测试的、成熟的、可靠的、低维护的、符合欧盟铁路应用标准的系统。  **问题十五：公司在手订单持续增长，但营业收入增长速度与订单增长并不匹配，请问原因是什么？**  **答：**虽然公司合同订单持续增长，但由于轨道交通行业的项目周期较长，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。进而影响了公司的整体营业收入增长速度。  **问题十六：公司是否存在坏账风险？**  **答：**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。 公司也相应的做出了应对措施，公司会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。  **问题十七：公司的主要竞争对手有哪些？**  **答：**公司的主要竞争对手包括国电南自、国电南瑞、许继电气等。  **问题十八：未来RPS亏损情况能否会有所好转？**  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加大中国境内和其他德国以外的市场开拓力度，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。  **问题十九：公司未来是否有其他领域拓展的计划？**  **答：**公司自成立以来一直致力于轨道交通建设，未来还没有拓展到其他领域的计划。  **问题二十：公司的主要产品有哪些？**  公司的主要产品包括铁路供电自动化系统、城市轨道交通自动化系统、轨道交通供电检测装备、直流开关柜、系统轨道交通机车车辆控制系统、RPS轨道交通供电系统业务、RPS轨道交通接触网业务。  **问题二十一：收购RPS后主要技术人员是否有流失？**  **答：**公司收购RPS时是连同技术及人员的整体收购，主要技术人员的薪资标准不变，没有流失主要技术人员的情况。  **问题二十二：公司前十大股东与公司关系？**  **答：**截至目前公司前十大股东均为公司董事、监事及高级管理人员。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2018年 12 月 6 日 |