证券代码：000008 证券简称：神州高铁

**神州高铁技术股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2018002

|  |  |
| --- | --- |
| 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  ■其他：中关村上市公司协会分析师走进上市公司系列活动第3期 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中关村上市公司协会郭伟琼，中关村上市公司协会谭洪艳，中关村上市公司协会陈红，中关村上市公司协会葛琰，中关村上市公司协会杜宇，民生加银耿广超，中诚信托姚希， certain capital石珊，G Investment Services龚欣荣，国泰君安任雨，启迪科技服务集团赵羿，中航创投（中航工业）丁艳芝，海航集团袁帅，北京正和新融张顺宗，海航集团，中国东方资产管理王耕，长久集团贾明，中信建投证券杨洁，渣打银行王意涵，华融证券胡文浩，华融证券庞立永，中国航空工业集团秦佼，中金公司舒维康 |
| 时间 | 2018.12.11下午 |
| 地点 | 神州高铁技术股份有限公司报告厅 |
| 上市公司接待人员姓名 | 李义明（副总经理）王志刚（董事会秘书）、邱义鹏（投资者关系高级总监）、侯小婧（证券事务代表） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **观看公司宣传片** 2. **介绍公司情况**   神州高铁轨道交通业务核心子公司设立二十余年，经过了创业、升级、变革、重生的发展历程，从轨道交通运营维保核心装备提供商、整体解决方案提供商发展成为了全产业链拉通、全生命周期覆盖的平台型企业，打造轨道交通运营维保产业第三极。  公司目前已初步形成了规划设计、技术装备、运营管理、专业维保、金融资本、教育培训六大业务平台。近年来，公司实施由运营维保核心装备提供商向运营维保综合服务商进行战略升级转型，不断加强组织能力建设，加速智能维保核心竞争力建设，加大市场开拓力度，为业务落地修桥铺路。  2018年11月，中国国投高新产业投资有限公司通过要约收购成为神州高铁控股股东，公司成为央企控股子公司。国投高新及国投集团将从产业定位、资源配置、资金、信用等多方面助力公司轨道交通实业发展。  未来，神州高铁将在技术装备、运营维保、融资租赁、教育培训等业务方向持续发力，强优势、补短板，打造中国轨道交通运营维保第一品牌。   1. **现场问答交流** 2. 国投高新收购公司控股权的背景及对公司的影响   国投高新收购神州高铁控股权主要三方面考虑：1、符合国家深化国企改革，大力推动混合所有制经济的战略指引；2、国投集团作为国有资本投资公司试点，希望充分发挥实现为美好生活补短板、为新兴产业做导向的功能定位；3、国投高新作为国投集团的战略性新兴产业投资平台，通过收购神州高铁努力打造国投智能制造板块。  国投高新控股对公司的影响：1、为公司经营发展、产业升级提供直接或间接的资金支持；2、央企控股背景能够增强公司社会及银行信用和信誉，利于公司获取轨道交通整条线路运营维保订单；3、国投集团能够在资源配置、政府支持等方面为公司赋能，更好的落实开拓轨道交通运营维保服务的战略指引；4、公司作为央企控股子公司，将进一步提升战略定位，抓住时代机遇，成为有产业情怀、负责任的企业。   1. 公司未来主要业务方向   1）技术装备：是公司的基石性业务，公司将凭借传统设备20年的深厚积淀与智能设备已起步5年的先发优势，继续巩固和扩大市场份额。  2）运营维保：是公司的战略性业务，随着城轨运营维保市场的全面打开、大铁维保市场的渐次打开，轨道交通运维后市场凸显出一片蓝海，公司希望通过抢滩占位赢得可持续业务增长点。  3）融资租赁：是与公司主营强相关的多元化业务，公司对标欧美成熟市场，解决客户实际需求，希望通过开展租赁业务，把维保附加业务输送给业主，打造“1+1”双回报商业模式。  4）教育培训：是公司的支撑性保障业务，面对轨道交通人才“数质”双缺的局面，开展教育培训业务既能够为公司提供人力支撑，又能够为轨道交通行业输送人才资源，形成新的利润增长点。   1. 公司运营维保业务的模式   随着轨道交通建设加速、运营里程数持续快速增长，轨道交通特别是城市轨道交通领域对专业运营维保服务的需求非常明确，但目前各类参与方各有优劣势，尚未形成有效的市场通行业务模式。公司凭借先进的维保理念、领先的智能维保体系、完整的专业链条、资深的专家团队、活力的市场机制，通过投资拉动产业的方式迅速切入运营维保服务市场，并致力于以“直营+合资合作/加盟”的方式进一步复制推广，构建运营维保连锁店。  公司与战略合作伙伴共同投资轨道交通整条线路精品BOT项目或运营维保存量TOT项目，在传统的资金使用回报之外，规划阶段取得设计咨询订单，建设阶段销售车辆、信号、供电、线路、站场专业装备系统，运营阶段提供运营维保服务及其他配套商业增值服务，实现覆盖全产业链、全生命周期的盈利模式。   1. 公司竞争对手情况   轨道交通行业具有一定的技术、资质壁垒，进入门槛较高。公司核心产品市场占有率较高，在各专业细分领域有不同的竞争对手。轨道交通行业内目前尚未出现其他像神州高铁这样全产业链覆盖的企业，公司形成了独有的产业模式，这也是公司未来战略规划及业务发展的独特优势。   1. 公司客户情况   公司客户主要包括铁路总公司下属的各铁路局及相关运营维护单位、各地城市轨道交通运营管理业主方、中车等车辆装备制造商。根据公司的战略规划及经营方针，近一年来，城市轨道交通业务比重明显上升。此外，各厂矿、石化、煤炭企业自营自管的铁路线路也存在广泛的业务需求，目前公司正在积极开拓并取得了一定的成效。  海外市场方面，公司借助“一带一路”东风，加大海外市场开拓力度，2018年也形成了突破，业务进一步多元化发展。   1. **产品模型演示及视频观看** |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2018.12.11 |