

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

2021 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2022001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	神州高铁2021年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 5 月 24 日 15:30-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长，总经理：王志全 独立董事：李红薇 财务总监：杨浩 副总经理：朱保群 副总经理：李义明 董秘：侯小婧
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 想请董事长介绍一下公司的战略规划，谢谢</p> <p>答：神州高铁经过二十五年发展，业务由为国铁、城市轨道交通、货运专用铁路线客户提供运营检修装备，并向轨道交通后市场的地铁和货运专用铁路线运营服务延伸，并在轨道交通行业之外，发展出针对钢厂、水泥厂等大型企业的工业智能物流装备市场。未来，公司将依托多年的客户积累和科技创新优势，立足轨道交通运营检修装备板块，做强地铁和货运专用铁路线运营板块，培育工业智能物流装备板块，实现持续良性增长。</p>

2. 轨交运维装备板块是公司的老业务了，货运专用铁路运营和工业智能物流装备两个板块是你们的新市场，公司“跨界”发展，有没有什么风险呀？

答：这位投资者，需要和您做个解释说明，货运专用铁路线和工业智能物流是神州高铁的成熟市场，公司向这两个板块发展，是依托于深耕二十余年积累的客户资源，并不是“跨界”进入全新的业务领域。例如货运专用铁路线市场，公司 20 多年来为 500 余条货运专用铁路线提供了轨道衡、信号控制系统等各类装备及维保服务；又如工业智能物流装备市场，公司从 2007 年开始就为相关客户（如钢厂、水泥厂等大型工业企业）提供物流定位控制系统，神州高铁在这两大市场拥有丰富的客户资源和品牌影响力。发展新兴产业板块客户是基础，强大的研发创新和领先的产品技术能力是关键。2021 年开始，公司根据国家政策方向和产业发展趋势，不断挖掘上述客户的新需求，并通过技术创新、产品创新、模式创新持续满足客户的新需求，从而形成了两大独立业务板块，均已落地订单，取得突破。整体来看，货运专用铁路线运营和工业智能物流装备是依托神州高铁市场和技术优势形成的产业延伸，与公司一直以来的战略规划一脉相承，都属于公司的老客户市场，不是简单“跨界”。

3. 去年你们的新业务成效如何

答：2021 年，公司在货运专用铁路线市场和工业智能物流装备市场业绩实现突破。一是获取了 3 条货运专用铁路线运营维保业务订单，业务涵盖了运营管理、机车维修、机车租赁、司乘培训等；二是研发的无人天车产品在国内水泥行业领军企业取得首单合同，建立行业标杆；三是推动钢厂熄焦电机车无人化应用，帮助客户成为国内第二家实现电机车无人化的钢铁企业。目前，公司以神铁运维和神铁工控两个独立子公司分别作为货运专用铁路线运营和工业智能物流装备两大板块的业务实施主体，优化资源配置。在工业智能化、低碳化的发展背景下，2022 年预计上述新产品、新业务应用范围将迅速拓展，合同订单快速增加，成为公司新的利润增长点。

4. 公司领导，想问一下你们公司提出的“销售最大化、成本最小化”具体做了什么？

答：销售最大化方面，公司坚持以客户为中心，通过推行前端营销体系，持续进行市场扫描，精准分析客户需求和竞争对手情况；通过全面实施 LTC 销售与服务管理体系，全力将客户需求转化为合同订单，提高项

目利润率，持续推动公司经营业绩提升。成本最小化方面，公司加强预算管理，加大回款力度，推行精准支付，以周为单位召开成本最小化相关专题会议，将预算执行和降本纳入各级管理者考核指标，从研发、生产、采购、销售、交付等各个环节，持续降低公司成本费用。同时，公司启动财经管理体系建设，将财经管理贯穿公司运营管理全流程，为实现“销售最大化、成本最小化”提供组织流程保障。

5. 王总您好，公司年报提到，新业务板块将成为公司的第二增长曲线，目前有相关数据体现么？接下来会给公司带来哪些收益？

答：公司在年报里对两个新业务板块的市场情况进行了详细分析，可以看到潜力空间巨大。截至 2021 年底，全国已运营货运专用铁路线 8,000 余条，累计运营里程 19,433 公里，2022-2023 年重点推进的新建货运专用铁路线总计 2,095.6 公里。上述货运专用铁路线不属于国铁集团，受限于业主方的专业能力和资源投入，普遍存在硬件设施简陋、机车车辆老旧、人员素质不高、管理体系较差的问题。2021 年以来，国家主管部门多次对货运铁路安全、环保提出更高的标准和要求，业主方从规范、达标、效率、成本等角度出发，委托具有专业资质能力的第三方管理，成为普遍需求。工业智能物流装备板块，公司的目标客户包括钢铁、电力、水泥、港口等大型工业企业，合计超过 5000 家，物流自动化、智能化、无人化需求巨大。例如在粉尘污染严重、作业环境恶劣的水泥厂，以无人天车替代人工作业，既保证了安全，又提升了定位精准度，综合成本降低，作业效率提高，成为业主方更明智的选择。公司依托自身的产业基础，以及在两大市场积累的客户资源和品牌影响力，以央企背景的良好信用为背书，持续向两大市场发力，2021 年均已形成落地的订单。这两大新兴业务板块，未来有望成长为神州高铁比肩轨交运维装备的支柱产业。

6. 讲讲公司区别于其他公司的核心竞争优势吧

答：公司核心竞争优势主要体现在以下几点：具备完善的轨道交通运营检修装备产业链基础，覆盖车辆、线路、供电、信号、车载、轨边、货站等多个专业领域，具有提供“一站式”系统解决方案的能力；拥有一系列科技创新产品及具有核心竞争力的知识产权体系，1500 余项授权专利行业领先；新兴产业板块打造第二增长曲线，开拓蓝海市场取得成效；基于客户需求发现和价值创造的良性持续增长能力，塑造公司增长基因；以打造流程化组织为核心的管理体系，提高管理效率等。具体公司在年报里进行了详细阐述，投资者可以关注。

7. 请问董事长，你们的轨交运维装备板块后续有什么发展计划？

答：轨道交通运营检修装备与数据是神州高铁在轨道交通领域的主要业务板块，经过二十五年发展，公司具备完善的轨道交通运营检修装备产业链基础，旗下多家子公司处于细分行业龙头地位，具备较强的市场竞争优势。轨交运维装备板块将作为神州高铁发展的“稳定器”，为公司拓展新兴业务领域保驾护航。在该板块，公司主要有四方面的发展思路：对于新建市场，提供新增线路所需的运营检修装备、数据系统和维保服务；对于存量市场，继续挖掘客户智能化、数据化等新需求，推动例如智能机器人、数据系统的应用，并为存量设备提供维保和升级改造等服务；针对客户的经济性需求，提供低成本、高性价比的产品服务。

8. 在年报和你们的公众号中多次提到“公司以客户为中心，搭建以客户价值创造为核心的产品和服务体系”，这个怎么理解

答：以客户为中心是神州高铁发展的核心思想。我们不相信所谓成熟市场，彻底打破原有的“产品思维”和“内部思维”，要求我们的员工真正扎到客户中去，不断满足客户眼前需求、现实需求，最大程度发掘和开发潜在需求、未来需求，积极创造客户，为客户搭建适合自身的核心产品及服务体系，为客户创造价值。例如公司推行的“销售-技术-交付”项目“铁三角”体系，正是从客户角度出发，以全面、高效服务好客户为目标，提升项目执行过程中的客户满意度，成就客户的同时成就自己。

9. 今年公司亏损的可能性大不大，如果持续亏损，当初国投收购持续亏损的公司目的是什么？今年国资委鼓励国有企业把优质资产注入上市公司，请问大股东是否响应国家号召？

答：近两年受内外部因素综合影响，公司业绩亏损，对此公司管理层深表歉意。但公司在股东和董事会领导下直面问题，通过重塑增长基因、加强管理体系建设、推动组织能力增长，积极破局。2021年在剔除长投、商誉等专项减值影响后，经营性利润逐步恢复，收入、订单等指标增长明显，为公司持续良性增长夯实基础。未来，公司将继续坚持“以客户为中心，以贡献者为本”的核心价值观，努力实现高质量发展，为股东、为投资者持续创造价值。

10. 公司最近两年一直在提回款，主要是从什么角度出发呢？

答：近两年国内外环境复杂多变，疫情常态化对企业经营产生一定影响。面对各种不确定性，公司深刻的认识到“现金为王”的重要性。加强应

收账款回收,不仅能够降低负债、减少财务费用支出,还能提升经营利润。公司经营不仅要取得订单、实现销售,更要将销售的产品和服务转化为真正的现金利润,实现良性持续发展。管理层高度重视股东、投资者关心的现金流这一指标,各位投资者可以从近两年的年报中看到公司应收账款和现金流相关数据的改善,公司已将压低有息负债规模、实现经营性现金流增长作为重要的经营目标和长期持续的重点工作。

11. 公司运营天津地铁 2 号线一年多了, 业绩怎么样? 对公司未来发展有什么帮助?

答: 自 2021 年 1 月 24 日接手运营管理以来, 天津地铁 2 号线的整体运营指标在天津轨道交通线网内领先, 主要指标较接管前显著提高。2021 年累计完成客运量 6713.87 万人次 (日均 20.79 万人次), 在线网总客流占比 16.26%, 累计客运强度 0.77, 均在天津轨道交通线网内排名第三。2021 年, 天津地铁 2 号线效益良好。同时, 公司依托运营的地铁线路, 为智能化装备与数据系统、智慧运维等业务提供应用场所和示范基地, 通过良好的示范效应, 为未来输出智能化装备、推广智慧化运营奠定基础。

12. 公司股东对于神州高铁开拓新市场、新业务是什么态度?

答: 公司控股股东国投集团及国投高新对公司开拓新市场、新业务予以肯定和支持。国投集团布局的电力、矿业、交通等基础产业领域, 正是神州高铁货运专用铁路线运营和工业智能物流装备业务的主要客户, 在国投集团内部协同机制引领下, 公司已经和国投旗下冶金、港口领域的相关单位进行业务对接, 有望加快推动新产品、新业务落地, 形成试点和示范, 抢占市场先机。

13. 公司近 2 年是否为了抢占市场份额牺牲现金流和毛利

答: 公司非常重视经营性现金流, 近两年来加强应收账款管理, 严格执行资金计划, 通过全面预算、精准支付等手段, 持续改善现金流。投资者通过公司披露的定期报告, 可以看到现金流情况的明显改善。毛利方面, 近两年公司城轨系统集成业务占比提升, 与过去以高铁运营检修装备业务为主相比, 毛利率确实受到一定影响, 这是行业普遍情况。随着公司城轨业务逐渐成熟稳定, 新兴业务开启第二增长曲线, 公司的销售毛利率趋于稳定。同时, 公司大力推进成本最小化工作, 通过加强设计、研发、采购、生产、交付等项目全流程的管理和协同, 提升项目执行的可控性和确定性, 在保持有竞争力的销售定价的同时, 提高项目整体毛利率, 持续增强盈利能力。

14. 神州高铁在科技创新方面有什么优势？

答：神州高铁拥有 700 余项专利和 500 余项软件著作权，30 余项技术和产品达到国内首创、国际领先水平。2021 年，公司新授权知识产权 92 项，其中发明专利 9 项。公司旗下多家核心子公司处于细分行业龙头地位，被评为省级“专精特新”和“小巨人”企业，并获得工信部制造业单项冠军等称号，具有领先的科技创新能力。

15. 请介绍下公司 2021 年的经营情况和亮点

答：2021 年神州高铁秉承持续良性增长的发展理念，全年实现营业收入 22.15 亿元，同比增长 15.50%；全年取得新签合同 33.78 亿元，同比增长 19.36%；年末存量合同 31.77 亿元，同比增长 26.07%，为公司后续的良好增长打下基础。公司加强应收账款和现金流管理，全年完成回款 27.69 亿元，达到当期营业收入的 1.25 倍；期末应收账款 27.89 亿元，较期初下降 6.32%；公司经营性现金净流入 4.59 亿元，持续改善。

16. 公司投资三洋铁路 16 亿款项什么时候可以收回，现在每年这笔投资款给公司带来 8 千万的利息支出！国投集团是否协调公司出面解决相关债务问题

答：2021 年三洋铁路项目出现风险后，公司在股东领导下积极协调解决相关问题，但因项目相关方诉求难以达成一致，未形成有效解决方案。为了维护公司和股东利益，公司按照协议约定提出股权回购仲裁，要求漯周界高速公路公司回购公司持有的禹亳公司全部股权，向公司支付股权回购款 16 亿元和利息。上述仲裁案件 2022 年 2 月已被受理，公司将全力推动案件审理和投资回收。

17. 请问禹亳铁路股权回购事项进展如何？

答：公司于 2022 年 2 月收到仲裁受理通知书，并按照仲裁机构要求提交了相关材料，目前正在等待审理。

18. 请问今年在员工激励方面有哪些措施？

答：公司持续建立健全员工薪酬绩效和激励体系，先后实施了限制性股票和期权激励计划。未来，公司将以上市公司和国投集团股权激励相关政策为指引，结合公司实际经营发展情况，选择合适的激励工具，择机推出科学、合理、具有牵引力和市场竞争力的员工激励方案，推动公司建立以岗位价值创造为核心的价值分配体系，持续提升组织能力。

	<p>19. 天津地铁 7 号线什么时候运营？公司订单如何？</p> <p>答：天津地铁 7 号线预计将于 2024 年开通运营，目前已有部分设备进入招标阶段。公司作为股东方之一，将依法依规积极获取业务订单。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 24 日