

证券代码：300789

证券简称：唐源电气

成都唐源电气股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年9月12日（周四）下午 13:00~17:00
地点	公司通过“全景路演”（ https://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长陈唐龙 副总经理兼董事会秘书陈玺 财务总监张南
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、最近看到贵司研发的四川弓进 SCGJ 型受电弓，拿到注册证书了吗，这个产品市场空间大吗？贵公司是自己生产还是代工？</p> <p>答：经中国城市轨道交通协会批准，中国城市轨道交通协会技术装备专业委员会在福州组织召开了“四川弓进 SCGJ 型新型受电弓福州地铁 4 号线载客运营考核”专家评审会。专家组一致同意“四川弓进 SCGJ 型新型受电弓福州地铁 4 号线载客运营考</p>

核”通过评审，并具备良好的推广应用条件。

公司将继续夯实新型受电弓的研发创新优势，为客户提供更加优质的产品与综合技术服务。

2、公司是否有特定的产品线或业务领域在 2024 年上半年表现突出，成为业绩增长的主要动力？未来是否会继续加大这些领域的投入？

答：2024 年上半年，公司各新业务板块加快落地进度，已成为助力公司持续发展的重要推动力，具体进展情况如下：（1）铁路公交化与智慧车站：公司及控股子公司唐源智控全力推动铁路公交化与智慧车站业务的新产品研发及市场深化布局工作，相继中标永川南站、北京新机场站、礼贤站等智能站台门项目，升降式站台安全防护系统已在彭山北站投入使用。公司高铁智能站台门的技术创新也获得行业的高度认可，荣膺第六届“全国设备管理与技术创新成果”一等奖。（2）智慧应急与智慧城市：全资子公司智谷耘行借助自主研发的耘行流媒体服务平台、耘行空天地一体化物联网平台、耘行 AI 智能算法调度中心平台，为煤矿及非煤矿山安全生产监管、企业安全监测预警等方面提供了先进技术助力，实现了省、市、县、企业四级煤矿安全生产一体化智能监管平台、非煤矿山安全生产一体化智能监管平台的建设实施，并完成四川省、甘肃省合计 48 个煤矿企业、非煤矿山企业的在线监测系统、AI 智能视频监控系统的建设。控股子公司福蓉轨道积极推动低碳运行管控平台、智能防淹装备等新产品的研发和市场拓展工作，其中低碳运行管控平台已在福州地铁 6 号线立项开展相关研发工作；研发完成地铁出入口智能防淹装备，并推进在福州地铁 2 号线洋里站、福州市观风亭小区落地应用。（3）机器人与智慧工厂：公司自主研发的车底智能巡检机器人已成功在天津地铁完成调试与部署，并获得了用户出具的专业评估报告。控股子公司永力为智能，成功开发出一系列工厂智慧化管控系统，包括 MES（制造执行）、移动办公、人员管理及智能质检等系统，已在客户落地应用，显著提升了客户的生产效率和管理水平。同

时,永力为智能积极研发的智慧工厂管控系统、智能码垛机器人、智能上盖机器人等新产品也已经处于攻坚阶段。(4) 钒钛资源开发与利用:控股子公司攀西钒钛严格按照“均衡、稳定、经济、高效”原则抓好生产经营各项工作,做到精准管控、高效协同、持续改善,系统提升攀西钒钛运营管控能力。报告期内,为提高生产效率,优化生产结构,攀西钒钛升级改造了实验室,与重庆科技大学共同合作开发钒钛磁铁尾矿磁化焙烧工艺、直接还原铁制备工艺、冶金固废铅锌回收工艺研究与应用,目前已取得阶段性成果,并具备进行中试的条件。展望未来,公司将继续加大在新业务领域的推进力度,努力实现业绩的稳健发展。

3、公司如何评估当前市场环境对业务的影响?有哪些潜在的市场机遇和挑战?

答:整体而言,目前市场环境对业务发展构成越来越高要求的挑战,包括行业发展阶段的变化、市场竞争加剧、技术更新迭代加快等,但是,面对持续的挑战,上市公司依然具有非常多的优势,包括技术积累与研发创新优势、年轻化且高素质的技术人才与管理人才优势、上市公司资本平台优势等。公司基于机器视觉、机器人控制、嵌入式计算、数字孪生、人工智能、故障预测与健康管理等核心技术,通过“1+N”的创新业务发展模式,积极利用自身的技术积累、人才资源与上市公司资本平台,拓展了增量业务板块包括铁路公交化与智慧车站、智慧应急与智慧城市、新材料、机器人与智慧工厂等,公司培育的各增量业务板块在技术输出、市场资源导入、专业人才团队搭建等方面均具有较高的产业协同度,正逐步成为公司新的业绩增长点,为公司持续健康发展打下良好基础。

4、公司在客户关系管理和售后服务方面有哪些创新和改进?

答:公司建设客户关系管理平台,收集并分析客户信息,进行客户细分与价值评估;提供优质服务沟通,维护并深化客户关系;客户规模不断壮大,公司的服务也更加完善,形成了全链条

服务体系，为客户从技术需求、现场环境、高效检测等多角度提供产品支持服务、专业咨询服务以及数据分析服务等运营维护解决方案，更好地满足不同客户的个性需求。公司建立了包括售前、售中和售后在内的多个服务应用团队，确保及时、高效地为客户提供专业的技术支持。售前注重个性化方案沟通，售中强化安装调试与培训支持，售后则确保快速响应、技术指导及设备维护，承诺 24 小时回复、72 小时到场服务。

5、贵公司每年的研发费用都占据净利润的一大部分，请问是什么原因公司业绩没什么大的增长幅度呢？

答：公司坚持高比例的研发投入，为公司持续健康发展奠定了坚实的基础，也反映在了公司业绩的持续增长，具体情况如下：

(1) 研发成果

截至 2024 年 6 月 30 日，公司及各子公司拥有 186 项专利（另有 81 项专利处于申请阶段）、225 项软件著作权。公司主要产品和技术已先后获得政府部门颁发的各类奖项，近年获得的主要奖项或荣誉如下：2021 年，“一种在接触网图像中智能识别线夹螺母脱落的方法及系统”获得四川省人民政府颁发的专利奖创新创业奖，“高速铁路基础设施养护维修关键技术及工程应用”获得湖北省人民政府颁发的科技进步奖（一等级），“弓网在线监测装置”被评为四川省重大装备省内首台套产品；2022 年，“隧道三维巡检系统”、“城市轨道交通牵引供电系统直流侧故障测距装置”获得中国设备管理协会颁发的设备管理与技术创新成果一等奖，公司被评为“成都软件 20 年影响力软件企业”；2023 年，“高铁接触网关键零部件智能检测成套技术及工程应用”获得吴文俊人工智能科学技术奖科技进步奖二等奖，“车辆轨旁智能综合检测监测系统”获得中国设备管理协会颁发的设备管理与技术创新成果二等奖等。2024 年上半年，“车辆轨旁智能综合检测监测系统”获得中国设备管理协会颁发的设备管理与技术创新成果二等奖等。

(2) 经营业绩

公司坚持高比例的研发投入，为公司持续健康发展奠定了坚实的基础，也反映在了公司业绩的持续增长，其中 2021 年实现营业收入 3.518 亿元，同比增长 30.78%，实现扣非净利润 5854 万元，同比增长 23.31%；2022 年实现营业收入 4.336 亿元，同比增长 23.23%，实现扣非净利润 8390 万元，同比增长 43.31%；2023 年实现营业收入 6.394 亿元，同比增长 47.48%，实现扣非净利润 1.02 亿元，同比增长 21.59%。

6、净利润同比增长 18.26%，公司在成本控制和效率提升方面采取了哪些具体措施？

答：公司在成本控制方面采取有效的成本预算、成本监控、成本分析框架体系，比如优化供应链，与核心供应商建立稳定的合作关系，谈判更有利的采购条件，降低原材料采购成本。公司持续优化成本管控、提升产品质量。公司不断优化流程、引入先进技术、强化团队协作与沟通、实施精细化管理以及持续培训员工以提升技能与效率。通过自动化减少重复性劳动，利用大数据分析指导决策，促进跨部门间的无缝协作，确保资源高效配置，同时激发员工潜能，形成积极向上的工作氛围，从而全面推动公司整体运营效率的显著提升。

7、上半年国铁，城轨收入同比下降是何原因？

答：主要因整体经济形势、行业政策、竞争环境等综合因素影响所致。展望下半年，公司将根据市场变化情况，通过加强内部管理优化部署市场、研发与产品的布局实现改善。

8、公司在成本控制方面除了原材料采购外，还有哪些环节进行了优化或改革？这些措施对提升整体盈利能力有何帮助？

答：一方面公司继续从成本分析、成本控制、资源优化、流程优化、供应链管理、制度规范、创新和技术应用等方面进行成本结构的优化。比如加强供应链管理，优化供应商关系，以降低采购成本和提高供应链可靠性，实现成本结构的优化和运营效率的提升；另一方面公司持续加大研发力度，不断提高公司产品的技术水平，推出更多差异化的新产品，提升公司产品竞争力，维

持销售价格的稳定。

9、公司在供应链管理上有哪些优化措施？如何确保原材料的稳定供应和成本控制？

答：公司在供应链管理上整合与协同资源，推动数字化转型，加强风险管理与应对，并持续评估绩效以推动改进。为确保原材料稳定供应和成本控制，公司采取多渠道采购、建立长期供应商关系、科学管理库存、制定风险管理策略、保持备用供应商和物料，以及与供应商紧密合作共同改进，从而提升供应链的效率和稳定性。

10、公司对未来几年行业发展趋势有何预测？将如何应对行业变化？

答：随着我国轨道交通网络的形成和发展，目前轨道交通行业开始逐步进入到建设与运营维护并重阶段，如何科学地维护规模如此庞大的运营线路，保障基础设施稳定可靠，从而使轨道交通能够长期安全运营是现阶段轨道交通发展所必须面临和解决的问题。面对行业的快速发展与变化以及带来的各种机会与挑战，公司将积极应对以实现稳健的经营业绩。

11、贵公司今年业绩以及目前在手订单有无希望大幅增长，大架修时间节点到来，贵公司业绩能否乘着这个节点大幅增长？

答：随着我国轨道交通网络的形成和发展，目前轨道交通行业开始逐步进入到建设与运营维护并重阶段，如何科学地维护规模如此庞大的运营线路，保障基础设施稳定可靠，从而使轨道交通能够长期安全运营是现阶段轨道交通发展所必须面临和解决的问题。面对行业的快速发展与变化以及带来的各种机会与挑战，公司将积极应对以实现稳健的经营业绩。

12、贵公司在半年报中说要进军低空经济，目前有进展吗？

答：公司正在轨道交通、公路、安全应急领域积极推进中。

13、贵公司开发和掌握了动态高清成像、图像智能识别、机器视觉动态检测、非接触式高速在线测量、空间综合定位、动态误差补偿等多项先进技术，这些技术理论上是否可应用于车路云

上？

答：可以！公司秉承“坚持主业，创新发展”的经营理念，正积极的通过“引进来、走出去”的策略，将自身研发积累的各项核心技术应用到更多行业与业务领域，包括车路云业务领域，也是公司正在积极研究的方向之一。

14、2024年上半年毛利率同比下降，主要原因是什么？公司如何调整产品结构和定价策略？

答：分业务板块看，牵引供电检测监测系统、工务工程检测监测系统、信息化管理系统等轨道交通智能运维传统主营业务整体基本保持平稳发展；新业务中的钒钛资源利用与开发业务实现营业收入 10,476.36 万元，实现净利润 213.82 万元，导致上半年毛利率同比下降；公司一方面继续深耕轨道交通行业，通过持续的技术研发投入，开发引领行业创新发展的新产品，为公司的长远发展打下坚实基础；另一方面，公司将积极利用上市公司资本运营平台，通过拓展新的业务发展方向与领域，争取为广大投资者带来更好回报。公司基于市场拓展和经营策略等方面的需要，对产品不同发展阶段采取不同的定价策略。

15、考虑到行业周期性波动，唐源电气如何制定和调整销售策略以应对市场变化，确保业绩稳定增长？

答：针对行业周期性波动，公司采取了一系列措施来制定和调整销售策略，以应对市场变化并确保业绩的稳定增长：（1）组织架构与人员的优化调整；（2）市场研究与预测；（3）实施产品多样化；（4）加强客户关系管理；（5）创新驱动，持续投资于研发和创新，开发新技术和产品。

16、贵公司有没有通过收购开达到拓展业务的计划！

答：有。过去两年，公司的机器人与智慧工厂业务板块、钒钛资源综合利用业务板块均为通过与第三方共同投资或收购资产进而开拓的新业务；未来，公司将继续秉承“坚持主业，创新发展”的经营理念，通过创新股权投资、收购模式，继续开拓新业务，为公司持续健康发展助力。

17、贵公司和国铁精工官司出判决书了吗？不是开庭后判决书最多延迟 6 个月吗？现在都快一年了！

答：公司一直在积极努力推进，后续有相应进展，公司会按照法律规定及时披露，请关注公司在巨潮资讯网上披露的相关公告。

18、公司在 2024 年上半年新签订单情况如何？与去年同期相比有何变化？这些订单对公司全年业绩有何预期影响？

答：公司 2023 年累计在手订单 8.55 亿，2024 年 6 月累计在手订单 8.44 亿。公司秉持“坚持主业，创新发展”的理念，一方面继续深耕轨道交通行业，通过持续的技术研发投入，开发引领行业创新发展的新产品，为公司的长远发展打下坚实基础；另一方面，公司将积极利用上市公司资本运营平台，通过拓展新的业务发展方向与领域，争取为广大投资者带来更好回报。

19、唐源电气在轨道交通检测领域的市场份额如何？是否有进一步扩大市场份额的计划？

答：公司在轨道交通智能运维领域处于行业领先地位，其中牵引供电、工务工程专业领域业绩名列前茅，展望未来，公司将加快推进在轨道交通智能运维专业领域的横向拓展延伸，由牵引供电、工务工程专业领域逐步拓展至车辆工程、电务工程专业领域，从而进一步提升为客户提供优质的全链条智能运维产品与服务的专业能力。

20、公司应收账款体量较大，占最新年报归母净利润比例较高，是否存在回款风险？公司如何加强应收账款管理？

答：随着公司经营规模的扩大，应收账款余额将逐步增加，公司客户主要集中在铁路运营单位、车辆厂、地铁公司和总承包商等国企、央企，客户群体相对信誉度较高，出现坏账的可能性较低。公司主要采取以下措施加强应收账款管理：（1）提高内部管理水平：加强公司内部的财务管理，定期对应收账款进行分析，找出存在风险的客户并采取相应措施。建立严格的信用风险预警机制，确保公司能及时应对潜在风险。（2）严格审查客户资信：

在扩大公司业务规模的同时，对新客户进行严格的资信审核，确保只与有稳定支付能力的客户进行合作。对于现有客户，定期审查其信用状况，以便及时发现潜在的信用风险。（3）加强催收考核：建立完善的催收流程与考核指标，对逾期未付款的客户进行催收，提高催收效率。同时，加强与客户的沟通，了解客户的支付困难，寻求合理解决方案，努力完成回款。

21、面对行业内的竞争，公司如何保持自身的竞争优势和差异化？

答：根据市场需求及竞争环境的动态变化，公司采取了一系列策略来保持自身的竞争优势和实现差异化，包括（1）技术与产品创新：持续投入研发，推动技术进步和产品创新，确保我们的技术和产品始终处于行业前沿；（2）组织架构与人才的优化调整：确保我们的组织与人员适应市场环境的变化；（3）定制化解决方案：提供定制化的产品和服务，以满足不同客户的特定需求，增强客户粘性。

22、公司在新能源、智能制造等新兴领域是否有布局或合作计划？

答：公司作为中国轨道交通基础设施检测监测技术与智能运维服务的开拓者和引领者，经过多年技术积累、服务经验沉淀，产品主要应用在轨道交通检测监测及智能运维领域，覆盖牵引供电、工务工程、车辆工程、电务工程、信息化管理等多个专业领域；同时，公司上市后资本实力与技术研发实力得到进一步增强，通过自主研发或与第三方优秀合作伙伴展开合作设立控股子公司等方式逐步在铁路公交化与智慧车站、智慧应急与智慧城市、新材料、机器人及智慧工厂、钒钛资源开发与利用等新领域进行了新产品与新业务的孵化与拓展。

23、面对行业竞争加剧和技术快速迭代，未来在技术创新和产品升级方面有哪些具体规划以提升市场竞争力？

答：公司加快推进在轨道交通智能运维专业领域的横向拓展延伸，由牵引供电、工务工程专业领域逐步拓展至车辆工程、电

务工程专业领域，从而进一步提升为客户提供优质的全链条智能运维产品与服务的专业能力。（1）牵引供电领域：公司紧密围绕客户需求，实施降本增效措施，深度优化在研产品，成功升级了检测数据实时感知告警系统、接触网安全巡检系统等核心产品，显著提升了市场竞争力。公司开发构建的“神源”AI智能识别系统，突破了高速复杂动态条件下的微小缺陷精确辨识难题，构建了不同运营场景下的智能识别算法模型，并实现了多业务场景的关联识别，目前已服务于10多个国家铁路局客户。（2）工务工程领域：公司完成了轨道结构病害智能巡检系统等新产品的研发与落地应用，同时正积极推进电客车波磨检测装置、轨道扣件状态智能巡检养护一体化机器人等新产品的研发和迭代升级进程，目前均已进入攻坚阶段。（3）车辆工程领域：完成新产品车载障碍物检测系统、货运列车进出线交接检查系统的研发落地，同时基于新的硬件架构，研发出强算力、高采样频率、强抗干扰能力的新一代列车能耗及故障诊断综合监控系统，目前产品已通过相关认证，将推广应用于高速动车组。（4）电务工程领域：公司研发的道岔室外设备智能综合监测诊断系统样机已成功通过客户的上道试用，并通过了科技成果评审。

24、2024年上半年营收和净利润增长放缓，公司如何看待这一变化？下半年有何策略调整？

答：主要因整体经济形势、行业发展周期、竞争环境等综合因素影响所致。展望下半年，公司将根据市场变化情况，通过加强内部管理优化部署市场、研发与产品的布局实现改善。

25、公司在国际化战略上有何布局和进展？未来是否会拓展海外市场？

答：公司高度重视全球化市场的发展机遇，并已实现多年在海外市场特别是一带一路市场持续斩获订单。

26、2023年公司利润分配方案为每10股转3股派2.92元，未来是否有持续回报股东的计划？

答：感谢您对公司分配方案的关注。公司一直致力于实现长

	<p>期稳定的发展，并高度重视对股东的持续回报。未来我们将继续秉承对股东负责的态度，通过持续优化经营和提高盈利能力，实现对股东的长期稳定回报。我们期待与所有股东一起，共享公司发展的成果。</p> <p>27、发展思路是否有没有考虑周全的地方？</p> <p>答：首先，公司的发展思路是在深入分析内外部环境、资源能力、市场趋势等多方面因素的基础上制定并实践的。我们始终致力于确保战略规划的全面性和前瞻性，以实现公司的长期稳定发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月12日</p>