

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 2025 年半年度业绩说明会
投资者关系活动记录表

编号：2025-03

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（2025 年度天津辖区上市公司半年报业绩说明会暨投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2025 年半年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 11 日下午 15：00-17：00
地点	全景网“投资者关系互动平台” http://ir.p5w.net/
上市公司接待人员	董事长：孔祥洲 总经理：王传启 财务负责人：赵军 董事会秘书：苏光辉 审计负责人：王瑞瑾 投资者关系管理专员：彭蒙歌 证券助理：张磊
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题一：公司上半年运营成本同比下降 15%，除原材料价格回落因素外，数字化供应链管理系统的实施带来了哪些结构性降本效应？ 答：尊敬的投资者您好。公司通过新一代信息化平台的建设，

	在项目执行过程中实行项目预算管理，降低了项目执行成本，非常感谢您的关注。 问题二：公司所处轨道交通行业竞争激烈，利润率不断下降，公司的发展陷入滞涨，增收不增利，但是现在国家大力发展人工智能产业，未来几年，数据中心、计算中心、边缘计算节点的建设将掀起热潮，人工智能能源政策的提出，显示大国的博弈将从钢铁石油转向电力算力，电力配套服务企业将迎来重大利好，产品需求旺盛市场巨大，公司应该积极转向，不要沉迷于过去的荣誉和成绩，利用已有的技术及产品经验，发展生产电力配套新产品，改变公司的 答：谢谢，感谢您的关注。 问题三：轨道交通行业国产化率要求从 75%提升至 85%，公司核心元器件自主化率目前处于什么水平？是否存在关键技术“卡脖子”风险？ 答：尊敬的投资者您好。为保证轨道交通供电系统的安全可靠，公司一直将系统自主可控作为技术研发的目标，目前不存在关键技术或核心元器件卡脖子的风险。非常感谢您的关注。 问题四：从科研成果转化效率来看，公司上半年新申请的专利中，有多少已直接应用于轨道交通供电系统或城市轨道交通信号系统等核心产品？ 答：尊敬的投资者您好。公司业务专注于轨道交通牵引供电领域，不涉及信号系统。感谢您的关注！ 问题五：公司核心技术属于高科技，一般具备成长性属性，为什么从 2018 年 7 月至 2024 年 9 月长达 6 年时间里，股价基本在一个箱体里反复震荡？中国股市自 2024 年 9 月底开始了一波牛市行
--	---

	情，为什么一年来，公司的股价还在原地震荡，甚至未超过启动阶段的股价。请问，公司在市值管理方面做了哪些有效的工作。 答：尊敬的投资者您好。公司非常关注二级市场的股价波动，但二级市场股价受政策环境、市场环境、投资者风险偏好等多方面因素影响，同时，公司也会一如既往做好经营发展，持续以良好的经营成果回报股东和投资者。非常感谢您的关注。 问题六：铁路供电自动化系统业务毛利率较去年同期提高 2.8 个百分点，主要得益于成本控制还是产品附加值提升？这种改善趋势是否具备行业普适性？ 答：尊敬的投资者您好。公司通过新技术和新产品的推广应用提升产品附加值，同时在项目执行过程中推广项目预算管理，降低项目执行成本，非常感谢您的关注。 问题七：海外业务方面，公司参与的德国汉堡地铁改造项目已进入调试阶段，该项目在技术标准适配与本地化运营方面积累了哪些可复制经验？ 答：尊敬的投资者您好。公司与境外子公司一直在积极推动供应链融合和技术共享策略，非常感谢您的关注。 问题八：公司城市轨道交通供电业务上半年营收占比提升至 35%，这一增长是否得益于天津地铁三期建设等区域性项目？未来如何平衡区域市场与全国市场的资源配置？ 答：尊敬的投资者您好。公司市场开拓及服务未有区域性限制，非常感谢您的关注。 问题九：公司 2025 年上半年研发投入同比增长显著，这些资源主要聚焦于哪些技术方向？是否与国家“十四五”智能交通专项规划中的重点领域形成共振？
--	--

答：尊敬的投资者您好。公司发展及技术研发紧跟国家产业政策和方向，非常感谢您的关注。

问题十：展望 2025 年全年，公司认为哪些业务板块有望成为新的利润增长极？在资源分配上会向哪些战略性新兴领域倾斜？

答：尊敬的投资者您好。为了促进公司更好发展，公司在积极开拓新的利润增长点，通过产业布局、新技术研发、核心产品和技术向其他领域应用场景的渗透，今年有望在智能电网、绿色能源等方面形成新的利润增长点。非常感谢您的关注。

问题十一：改变公司的产品发展方向与自身定位，完成轨道交通设备企业转为电力配套设施服务商的转变，再创佳绩。

答：谢谢，感谢您的关注。

问题十二：在“新基建”与“双碳”目标双重驱动下，轨道交通行业正加速向智能化、绿色化转型，公司如何看待这一趋势对业务结构的潜在影响？

答：尊敬的投资者您好。为契合智能化绿色化趋势，公司将持续投入技术研发。研发部门的战略重要性会大幅提高，在整个公司业务架构中的权重显著增强。企业会加大对研发中心的资金支持，与高校、科研院所构建深度产学研合作关系，除了聚焦产品本身的技术创新，还会围绕智能绿色技术标准制定、前沿技术追踪等方面发力，让研发业务不仅服务于当下产品升级，更着眼于为企业开拓未来新业务提前储备核心技术。公司将继续紧跟时代发展趋势，与国家战略相向而行。公司的产品和技术围绕国家“绿色低碳、智能制造、人工智能”等战略发展方向，紧跟“数字化、网络化、智能化、绿色化”的技术发展趋势，继续秉持向“高”而攀、向“新”而进、向“数”而融、向“绿”而行，践行“科技创新，实业报国”的发展理念。非常感谢您的关注。

问题十三：轨道交通行业 EPC 总承包模式渗透率持续提升，公司是否考虑通过并购设计院等方式补强工程总包能力？目前有无潜在标的在接触？

答：尊敬的投资者您好。公司目前暂无相关计划，请关注公司后期公告，非常感谢您的关注。

问题十四：在京津冀协同发展战略下，公司是否计划将天津生产基地的柔性制造能力复制到雄安新区等重点区域？时间表如何规划？

答：尊敬的投资者您好。公司目前暂无相关计划，请关注公司后期公告，非常感谢您的关注。

问题十五：轨道交通智能运维市场预计 2026 年规模将突破 500 亿元，公司基于既有设备监测数据积累，是否已形成差异化的智能运维解决方案？

答：尊敬的投资者您好。公司研发的智慧运维系统已经在多条线路中得到推广应用。非常感谢您的关注。

问题十六：请问营收增加，为什么业绩还大幅度下降的主要原因，另外目前贸易战，德国公司受影响大不大

答：尊敬的投资者您好。公司在市场开拓方面取得进展，实现了营收增长。但同时，管理费用、销售费用等相应增加，导致产品毛利率下降。并且，公司为了长远发展，持续加大研发投入，这些因素共同作用，使得成本费用的增长速度超过了营业收入增长速度，最终导致净利润同比下滑。贸易战对于公司子公司德国 RPS 影响不大。非常感谢您的关注。

问题十七：公司现金流净额同比增长 40%，除经营性改善外，

	是否通过优化票据结算等方式主动管理资金头寸？具体措施有哪些？ 答：公司采用票据结算方式提高了资金的使用率，并提高了资金收益。 问题十八：凯发电气在轨道交通自动化领域深耕多年，其核心竞争力体现在哪些关键维度？与同行业头部企业相比，这种优势是否具备可持续性？ 答：公司核心技术均为自研，相较于同行本公司的产品体系更为完备，产业链更完整。 问题十九：与中国通号、交控科技等竞争对手相比，公司在城市轨道交通信号系统领域的市场份额提升空间主要来自增量市场还是存量改造？ 答：公司业务专注于轨道交通牵引供电领域，不涉及信号系统。 问题二十：公司研发人员占比持续稳定在 30%以上，如何通过激励机制设计确保核心团队在行业人才竞争加剧环境下的稳定性？ 答：公司一直把人才培养放在首位，总结出了一套适合公司业务的人才培养手段和流程，通过各种方式培养了一大批熟悉轨道交通专业的技术人才，完成了百余项国家重点工程项目。除此以外，良好的业绩和发展前景也吸引了行业内优秀的专家、技术领军人才加盟，使得公司的研发队伍得到了充实和提高。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 11 日