

## 神州高铁技术股份有限公司 关于制定公司 2020 战略规划的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2017 年 1 月 6 日，神州高铁技术股份有限公司（以下简称“公司”、“神州高铁”）第十二届董事会 2017 年度第一次临时会议审议通过了《关于制定公司 2020 战略规划的议案》。为实现公司可持续发展，以国家“十三五规划”为指导纲要，根据对轨道交通行业现状及发展趋势的研究，结合公司当前实际经营情况及发展愿景，经公司董事会战略委员会提议，公司制定了《神州高铁技术股份有限公司 2020 战略规划》。该议案尚需提交公司股东大会审议。

### 一、外部环境

“十三五”期间，全球轨道交通市场整体向好，据统计全球大铁市场总量约 6.5 万亿人民币；我国大铁市场总量约 4 万亿人民币，城轨市场总量约 2 万亿人民币。

从轨道交通细分市场来看，“十三五”期间我国大铁前市场规模呈逐年下降趋势，但后市场运维产业规模逐年稳定增长，运维市场总量约 3000 亿人民币；“十三五”期间我国城轨前市场和后市场运维产业均出现高位增长，其中后市场运维产业总量约 2000 亿人民币；“十三五”期间海外轨交运维市场投资额预计将达到 1300 亿欧元。

伴随我国《中长期铁路网规划》（2016-2030）出台、城市轨道交通规划密集批复和“一带一路”国家战略实施，可以预见，轨道交通在未来 10 年仍处于黄金发展期，尤其是轨道交通后市场的运维行业，无论是增量还是存量，市场空间巨大。

### 二、内部优势

神州高铁在轨道交通运维行业深耕多年，形成了行业领先的品牌、专业和技术等优势，为公司在高速发展的轨交行业大势中抢占先机奠定了坚实基础。

#### 1、品牌优势

神州高铁是国内轨交运维行业领先企业，公司信誉良好，业务不断壮大，目前已覆盖 18 个路局、2600 余个站段、34 个城市轨交、20 个海外市场。

#### 2、专业优势

神州高铁专注轨道交通运维行业多年，拥有深厚的专业底蕴；同时公司是国内目前唯一轨交运维全产业链覆盖的企业，业务涵盖机车、车辆、供电、信号、线路、站场六大专业。截止目前，公司参建了全国所有的动车基地、机车基地、焊轨基地，并主导了行业的最高标准。

### 3、技术优势

公司拥有七百多人研发团队，可以永葆产业的不断创新；公司拥有四百多款自主知识产权的产品，两百多项专利，其中发明专利 56 项，产品系统集群行业领先；公司拥有众多核心技术产品，国际领先。

### 4、平台优势

北京市海淀区国有资产投资经营有限公司成功入驻并成为公司第一大股东，将为公司发展提供全方位战略支持。

## 三、战略规划

### （一）战略定位

公司基于对外部环境和内部优势的分析，确定了成为“轨道交通运营维护体系整体方案提供商、核心设备提供商和综合服务提供商”的战略定位。为支撑该战略定位的实现，公司确立了以“智能设备、产业大数据和工业服务”为三大核心业务，重点打造“咨询设计、生产制造、系统集成、资本运作和商业模式”五大核心能力。

### （二）三大核心业务

#### 1、智能设备

伴随互联网技术的发展，设备智能化已成为装备制造产业的发展趋势，“十三五”期间市场空间有望超过 3 万亿人民币。与汽车等其他行业相比，目前轨道交通行业智能设备水平较低，客户需求强烈，潜在市场巨大。

神州高铁在机车、车辆、线路、信号、供电、站场等传统设备的细分市场深耕多年，现拥有无损探伤、图像检测、车辆清洗、测试试验、油液监测、变流器、钢轨铣磨、微机联锁、轨道衡等行业领先的技术设备和段、场、线运营维护的整体解决方案，为智能智慧升级抢得了先机。

为顺应产业发展趋势，公司将通过打造智能设备、智能检修线和智能检修工厂以加速实施设备智能升级战略，力争在五年内完成传统设备智能升级、打造若干条机器会说话、设备会通话、人机会对话的自动智能智慧检修流水线，并建成中国轨道交通 4.0 检修示范工厂。

## 2、产业大数据

为紧跟数字化时代要求，公司大力布局产业大数据，主要包括：管道业务、云平台业务、信息化业务和系统仿真业务。

1) 管道业务：利用公司“智慧协同网络”、“智慧协同无线工业互联网”、“智慧协同移动互联网”等自有专利技术，加速打造更快捷高品质的车地无线传输网、线路站段局域网和铁总路局中心云，让数据传输速度和质量从“尽力而为”向“随心所欲”提升。

2) 云平台业务：基于 IaaS（基础设施）、PaaS（平台）、SaaS（软件）三层架构，对轨道交通行业海量数据进行存储、分析和处理，挖掘数据的内部运营价值及外部商业价值。

3) 信息化：通过构建机车、车辆、线路、信号、供电、站场等各专业信息化系统，帮助客户实现实时状态监控、运营决策支持、人财综合管理等信息化功能，让数据指导生产变为可能。

4) 系统仿真：是大数据应用的最高阶段，贯穿轨道交通行业基础规划与建设、运营、维保的整个产业链条。系统仿真业务包括基建规划仿真、车辆规划仿真、客流仿真、行车仿真和检修仿真等模块，最终可帮助客户实现用四维空间将抽象数据变为“眼见为实”。

## 3、工业服务

工业服务是公司未来发展的核心战略之一，为保证该战略实现，公司提出了端到端服务、本地化服务和专业化服务三大方向。

1) 端到端服务：积极参与客户项目前期咨询设计，中期工程建设，到后期运营维护，实现端到端拉通，为客户提供全生命周期服务。

2) 本地化服务：当地投资建厂，实现区域业务覆盖，提高服务响应速度，提供零距离服务。

3) 专业化服务：为客户提供集设备供应、人员培训、系统集成和数据仿真为一体的系统化服务。

工业服务战略的推进路径，分为三个阶段：第一阶段是借助城轨市场高速发展的东风，全面进军城轨市场；第二阶段是借助国家一带一路战略搭船出海，跟随国家进军海外；第三阶段是围绕国家“八纵八横”战略，选项突破大铁市场。

### （三）战略举措

围绕战略定位和三大核心业务，公司实施了专业集团分工、市场体系变革、商业模式创新等战略举措，大力推动战略落地。

首先，公司已经布局组建机辆、线路、信号、供电、站场、大数据和工业服务专业集团公司，实现产品线专业化。

其次，公司构建大铁、城轨、海外三大市场平台体系，在实现公司内部集群作战的同时，又保证对细分市场的精耕细作。

再次，通过 PPP 建线、投资建厂和示范建点等商业模式的综合创新，神州高铁将成为城市轨道交通运营维护体系的系统布局及整体方案提供商、设备提供商和服务提供商。

神州高铁的战略方向已经明确，公司将紧紧抓住战略机遇，乘势而上，奋发作为，力争用三至五年的时间，使公司成为轨道交通行业生态圈中，继工程建设产业（以中铁建、中铁等企业为代表）和装备制造产业（以中车等企业为代表）之外的运营维护产业领军者。

公司战略规划中涉及的未来计划、目标等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。鉴于未来宏观经济环境、市场环境、行业政策等因素的变化可能对公司战略规划的实施造成影响，敬请投资者注意投资风险。

备查文件：公司第十二届董事会 2017 年度第一次临时会议决议。

特此公告。

神州高铁技术股份有限公司董事会

2017年1月7日