

证券代码：300440

证券简称：运达科

技

成都运达科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	信泰人寿 刘跃 诺德基金 孙小明 北大方正人寿 孟婧 国盛证券 赵丕业
时间	2022年1月12日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董秘 戢荔 总裁助理、培训事业部总经理 宋红霞 投资者关系总监 刘海洋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：介绍公司情况</p> <p>运达科技是轨道交通智能系统供应商。公司产品已经覆盖全国所有铁路局和主要城市的城轨交通系统。业务遍布国内 50 多个城市，作为“一带一路”中国名片出口海外。</p> <p>公司核心团队来自国内轨道交通领域的王牌院校西南交通大学，具有较强的技术基因，公司非常注重技术积累，是业内少数具有核心自主知识产权和自主生产能力的高科技企业之一。</p> <p>公司产品主要为轨道交通行业各种信息化和智能化系</p>

统以及解决方案。公司产品将物联网、人工智能、机器视觉、数字孪生、5G 等先进信息技术与轨道交通行业日常运营管理进行深度融合。数字化、信息化、智慧化赋能传统轨交行业。

公司结合行业发展趋势、自身发展状态围绕公司总体发展目标，对发展战略进行了进一步明晰，明确公司“3、3、5、1”战略实施纲领，即立足机车车辆、牵引供电、货运物流 3 大板块，面向国铁、城轨、院校 3 大客户群，提供智慧培训、智能运维、智慧车辆段、智慧牵引供电、智慧物流 5 大解决方案，重点拓展维保服务业务。

第二部分：主要问答

1、公司智慧培训业务是公司的一块优势业务，可否简要介绍？

答：智慧培训业务是公司传统优势领域，属于机车车辆板块，公司核心团队在该领域的积累已经超过 30 年。经过多年的产品升级和迭代，公司在该领域的中高端市场占比在 80% 以上，具有较高的毛利率。该领域的市场规模是百亿级别，并且在轨道交通这种公共交通领域，员工实训水平与安全生产、应急处置息息相关，所以历经多年发展，市场需求是持续升级的。

公司智慧培训业务主要聚焦轨道交通核心人群和关键工作岗位，主要的市场方向可分为国铁、城轨和院校市场，公司均是头部企业。

公司智慧培训解决方案采用了先进的数字孪生技术，依托真实场景数据包，通过计算机建模的方式，以模拟驾驶舱、模拟调度中心等形式，从视觉、触觉、听觉、操控作业等方面，高度还原了轨道交通车辆驾驶、调度、乘务、维修等各类实操环节和真实运营环境。并且可以根据学员实际操作情

况，以人工智能和大数据技术，智能提供多维度的绩效考评结果和培训教案优化方案。

目前已经形成列车驾驶仿真培训系统、调度仿真培训系统、运营综合仿真培训系统、车站仿真培训系统、客运乘务仿真培训系统、无人驾驶仿真培训系统、随车机械师仿真培训系统、多工种综合实训系统等实训系统。

2、公司在轨道交通智慧培训领域耕耘多年，然后公司也有军工相关资质，包括我们在模拟仿真上面可能也有一定积累，我们未来的方向会不会向军工领域，包括向其它一些领域做业务渗透的可能性。

答：目前在公司业务主体下还是以轨道交通的关键岗位为主，会逐步向其它岗位进行扩展，这个是稳步发展的战略之一。然后军工方面，我们有一家参股公司。关于未来是否向其它领域发展，我们也正在思考和探讨。目前公司业务是以轨交行业为主，但是从技术的角度来说，我们也在逐渐探索，比如 VR、AR 等，技术和内容会优先服务轨道交通行业，其它领域我们会在战略上进行增强，公司会把资源投入在最核心产生价值的地方。

3、公司业务是否为 EPC 模式，交付周期怎么样。

答：公司是轨道交通智能设备和解决方案供应商，不属于 EPC 模式。公司交付周期以智慧培训业务为例，通过优化内部管理体系，最新的交付周期已缩减 30% 以上。

4、从业绩数据上看，公司业绩季节性比较明显一些，基本在年底贡献要大一些，公司业绩和订单是否存在季节性？

答：从项目的角度来说，的确年末会比较集中，主要是根据客户的经营特性所决定的，根据前面谈到的，公司在内

	<p>部进行优化管理，很多时候我们自身的相关资源投入已经结束，但余下的进度依赖于客户的节奏，这个会受到行业特点的影响。</p> <p>5、公司之前也中标新朔铁路的项目，一个示范性的项目，那么这块的话对于我们未来的业绩是不是也是一个可能是一个风向标，市场空间有多大？</p> <p>答:目前电气化铁路占比已经较高，铁路属于绿色交通工具但同时也是依赖电力能源的，有成熟的供电网络。未来铁路会增大清洁能源的接入比例，需要在一些环节增加能耗管理和储能环节，改善供电网络的柔性。公司也是在此行业背景下，对现有业务进行整合，这也符合轨交行业特点，不是一蹴而就，需要跟随时代背景不断迭代升级。这个市场空间在百亿级别，公司目前在业内也是走的比较靠前，公司的主要客户均是央企和国企，在“碳达峰、碳中和”的时代背景下，公司产品也在积极向客户和国家战略对齐。</p> <p>6、运达电气收购目前终止了，公司未来计划如何？</p> <p>答：公司不会放弃在智能牵引供电业务领域的布局，因为这是我们的重点战略方向，也能清晰看到行业发展的趋势，虽然目前收购暂时遇到一些障碍，但还是可以从商业协作的角度出发把业务做好。未来我们希望继续顺应时代的潮流，在坚持公司战略方向的前提下进行相关业务布局，积极为股东创造价值，对行业做出贡献。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年1月12日