

证券代码: 300845

证券简称: 捷安高科

郑州捷安高科股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号: 2022-002

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	民生证券杨立天
时间	2022年10月20日(星期四) 16:00-17:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总经理: 高志生先生 董事会秘书、副总经理: 王建军先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问:近期教育贴息和国家对这一块的政策投入较大,咱们的主要业务是在仿真教育和实训方面,请介绍一下行业和学校对此机会有怎样的体量?公司自己是怎么看的?过去两年专科院校每年的设备采购款大概是多少?今年有政策之后项目规模会不会比之前大很多?现在有看到商机和反馈吗?每个院校的采购数量多少?

答：公司与相关院校常年合作，近几年由于财政比较紧张，挤压项目；教育贴息方面，各个地方情况不同，有些地区比较积极，已经在申请了。有些节奏会比较慢一些，现在还没具体数据。不清楚全部的几百所院校的情况，需要摸排。具体的信息还在收集，整体情况是非常好的机会。

2、问：院校每年能采购多少？一次性居多，还是每年都有？专科院校方面贵司和几家主要的竞争对手的市场份额是怎样的？

答：院校轨交专业每年会根据教学安排进行采购，金额上下有一定浮动，公司平均订单约 200-300 万元，有部分采购额较小。很多竞争对手主要做单一模块，比如专门做信号，而院校以前因为资金问题采购是分模块采购，合并采购比较少。这两年的发展趋势是集中采购，一方面学校在争取资金，另一方面本次贴息政策也给学校提供机会进行全系统的配置设备。

3、问：公司产品标准化程度如何？项目里面软件能占多数？产能有限制吗？客户要多少都能交付吗？

答：公司目前主推的都是成熟产品，公司还是以软件为核心，项目中软件约占 30-40%。硬件及施工方面有很大部分是委外加工，交付周期 1-2 个月左右，甚至更短，需看具体项目。目前因为疫情管控对项目交付及现场施工影响较大。

4、问：贴息政策有两种，一种是 2,000 亿的贴息，要求在 12 月 31 号之前签合同并且付 20%的预付款，另一种是中长贷。现在贵司接到的客户的两种政策的比例如何，多少客户是贴息多少是中长贷？

答：目前还没有准确的数据，业务部门还在做具体的沟通。因为有些客户比较积极，而有些客户在考虑怎么执行，部分地方要求先立项申报贷款需求额度、签了合同确定数据，所以现在还没有具体能签多少合同的数据。

5、问：因为 2,000 亿的贴息要在 12 月 31 号之前签完合同，是不是签合同的时间点很快到了专科院校客户是不是都在积极的行动呢？

答：以往院校都是在预立项确定招标需求结束后，会进行招投标，之后签署合同。因此，现在院校应处于预立项阶段，接下来主要就是完成这个流程。

6、问：公司整体毛利率如何？

答：正常毛利率，去年毛利率约在 53%；公司产品丰富，如果客户合趋向合并采购、集中采购，合同总价高，公司的竞争优势更加明显。

7、问：明年人员会增长较快吗？增长压力较大吗？

答：公司近几年员工人数将争取维持现有规模，将持续提升人均效率，因为公司的核心在软件开发，重复性价值不高的业务以外包为主。

8、问：为什么去年收入没有下滑很多，但是利润却下滑了很多，好像去年费用增长挺多？

答：去年整体利润下降主要是毛利下降了一点，管理费用、销售费用增长影响了利润。费用增长的原因主要包括：一是去年疫情对郑州的影响比较大，经历了 720 灾情和几次比较严重的疫情，公司加大了销售的力度，二是进行了管理改革项目，适当提高了员工的薪酬水平，管理成本略有提升。

9、问：产品有替换的需求吗？学校多久会更新换代？

答：公司的产品主要是随着现实中的设备升级而升级迭代。主要看主机车换代，学校通常会滞后一到两年更新换代；部分学校增加实训教学需求也会提高产品购买需求。

10、问：公司所处行业门槛有哪些，公司未来的目标什么？

答：公司处于虚拟仿真行业，需要计算机仿真编程、业务知识（如轨道交通）、教育教学三方面的复合型人才，开发的产品才能适应、满足客户的需求，这需要较长一定时间的积累；最近几年公司坚持同心多元的战略，建立一套完整产品开发工具链，可以快速的开发新的产品，这也是公司的优势所在。

未来，公司希望能做长期的增长业务，不希望做短期的机会。希望能借教育政策的机会把大联合、大综合融合贯通，开发智能联动平台、智能管控平台，为公司今后的发展打下更好的基础。

11、问：业务有向本科院校扩展吗？本科院校会开设相关专业、采购产品吗？

答：现在还没有，但是有高职院校升本科的情况。

12、问：是不是贵司主要在路局渠道与运达竞争，院校渠道的竞争优势较大？

答：公司在轨交方面的产品链是全链条的，包括车辆、工务、调度、模拟驾驶、电工、信号等各方面的产品。

13、问：贵司未来两年的产品会不会变成软件或者线上

	<p>的产品，线下的硬件的产品会变少？因为这几年疫情影响，学校也经常线上教学。</p> <p>答：受疫情影响，线上教学应该是个趋势，但是纯线上教学也有自己身生的缺陷，学生或者培训对象对实物的敏感度会变弱。公司已经开发有线上的产品了，但还是线上线下结合的培训效果会更好，因为毕竟培训对象是要实操的设备，有实操的效果会更好。</p> <p>14、问：贵司的客户一般集中在什么区域？是全国每个省业务都很平均，还是有些地域性的特点？</p> <p>答：全国各地都有。</p>
日期	2022-10-21