

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: 2023-003

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
参与单位名称	通过“全景·路演天下”参与捷安高科 2022 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 17 日 15: 00-16: 00
方式	全景·路演天下 (http://ir.p5w.net) 以网络方式举行
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 财务总监: 张大健先生 独立董事: 秦超贤先生 保荐代表人: 梁军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为加强投资者关系, 便于广大投资者更加深入、全面了解公司 2022 年度经营情况, 公司于 2023 年 4 月 17 日通过全景·路演天下 (http://ir.p5w.net) 以网络方式举行捷安高科 2022 年度业绩网上说明会, 本次业绩说明会通过全景网平台进行, 对公司 2022 年业绩进行解读并就投资者关心的问题解答交流。相关交流情况如下:</p> <p>1、 2023 年是 AIGC 领域发展的爆发年, 请问公司计划采取哪些措施适应该领域技术的快速发展, 使产品和服务提升到更高纬度?</p>

高志生先生：

AIGC 作为新型内容生产方式，将对提升相关领域的效率发挥作用。公司目前已在产品中应用了计算机图像识别、语音识别技术、动作识别技术等相关人工智能技术，如通过智能构建全方位的训练数据，提升产品中对客运乘务员实训过程中的礼仪动作识别、铁路接发列车及调车中手信号识别的智能评判效果等。

公司产品在使用过程中，会积累产品使用数据，通过数据形成人员画像，依据数据画像形成评价技能等级的依据，并进行针对性的训练。通过建立行业大数据模型形成专家辅助系统、因材施教，降低老师和考培人员的负担，持续为客户提供增值服务。

2、 领导，您好！我来自大决策，贵司哪些业务涉及人工智能方面？

高志生先生：

公司已经在部分产品中应用了图像识别、语音识别技术、动作识别技术和虚拟现实装置等相关人工智能技术，实现了如智能考评和智能巡检功能，通过人工智能技术提升客户使用效率和使用成果。

3、 公司股价上市后一直处于下降通道，是不是表明：公司发展最好的阶段已经在上市之前过去了，特别是去年开始，管理层集中不断减持，连管理层都不看好公司未来发展的前景？公司股价还能回到上升通道吗？

王建军先生：

您好，受到经济下行等因素影响，公司在上市后两年业绩出现下滑，为扭转该趋势，公司在销售、研发、管理等多方面进行优化调整和管理变革，通过全体员工共同努力，公司 2022 年度营收及净利润均实现增长，初步扭转业绩下滑趋势。

公司的股价受二级市场多方因素影响，部分高管因为个人资金需求进行减持，并非代表不看好公司发展。公司也将继续做好主营业务，通过各项措施不断提高公司业绩，以回报广大投资者。

4、 公司预判 2023 年的行业机会如何？公司军工和航空板块未来的规划和预期如何？

张大健康先生：

2023 年，随着一些影响经济下行因素消失，整体行业环境趋好。从目前了解的情况来看，各板块均有需求释放。

应急安全板块：公司具有全方位的相关产品，主要包括深度安全体验项目、特种作业综合考评、校园安全综合解决方案、虚拟焊接、消防演练等。未来市场前景宽广，公司将持续推动该项业务发展，推广多方共赢的合作模式。

军工板块：公司相关产品为军工板块的细分领域，目前在手订单充裕。公司将继续在确保订单盈利能力的前提下，不断扩大市场规模。

5、 有无新的股权激励计划？

王建军先生：

公司会研究股权激励实施的可行性，将根据公司实际经营需要及股东利益最大化等综合因素考虑是否继续推出股权激励计划。

6、 公司自上市后业绩下滑，是何原因？如何扭转下滑趋势？

梁军先生：

受到经济下行等多重因素影响，公司过去几年业绩出现下滑，为扭转该趋势，公司在销售、研发、管理等多方面进行优化调整和管理变革，通过全体员工共同努力，2022 年公司实现营收 3.01 亿元，同比增长 12.35%，实现归属于上市公司股东的净利润 4476.9 万元，同比增长 25.53%，初步扭

转下滑趋势。公司将继续做好经营，通过各项措施不断提高公司业绩，以回报广大投资者。

7、 国家新出台的职业教育文件，对贵司发展有指导和长远影响吗？

秦超贤先生：

您好，2021 年度及 2022 年度职业教育行业出台多项重磅文件，例如 2022 年 5 月 1 日起实施的《新职业教育法》首次明确职业教育与普通教育具有同等重要地位，完善了职业教育内涵，着力提升职业教育认可度。明确规定国家采取措施，提高技术技能人才的社会地位和待遇，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚；提出国家通过组织开展职业技能竞赛等活动，为技术技能人才提供展示技能、切磋技艺的平台，持续培养更多高素质技术技能人才、能工巧匠和大国工匠；提出职业学校学生在升学、就业、职业发展等方面与同层次普通学校学生享有平等机会。这些政策对行业上下游带来的积极影响，公司将持续关注相关行业政策，并适时调整相关的业务策略。

8、 院校每年的采购规模如何？非专业轨道交通院校和专业轨道交通院校的采购有什么区别？公司的平均订单金额是多少？影响订单大小的因素是哪些？

张大健先生：

院校采购需求与其规模、专业设置和下游单位的产品设备更新有关。院校类客户的平均订单约 200 万元，与客户的需求规划、预算审批的节奏有关。

9、 为何减持本公司股票？是不看好本公司未来的发展吗？

高志生先生：

因个人资金需求减持少量股票，本人还是非常看好公司所处的行业和公司未来的发展前景的，感谢您对公司的关注。

10、公司所属行业的竞争情况如何？公司的主要竞争对手和自身的竞争优势？

高志生先生：

公司所处行业竞争充分，陆续有新企业加入竞争。在轨道交通领域，公司处于领头羊的位置，公司竞争优势包括几个方面：

（1）公司凭借多年的行业专业技术积累，协办多项行业内技能大赛、国家职业技能大赛乃至金砖国家职业技能大赛等国际赛事，通过多次大赛的锤炼，公司的产品深得业内用户的认可，形成了较强的品牌优势；

（2）在轨道交通类仿真实训领域，产品体系较完备，涵盖轨交专业全系列的产品链，包括车务、机务、供电、电务、工务、车辆等，在大综合项目上具有优势；

（3）公司拥有一批成熟的研发人员，已有较为完备的开发平台和工具链，可快速研发新产品。

11、捷安高科上市后股价跌跌不休，广大投资者苦不堪言，请问公司有何想法和措施。

王建军先生：

尊敬的投资者您好，受到经济下行等因素影响，公司在上市后两年业绩出现下滑，为扭转该趋势，公司在销售、研发、管理等多方面进行优化调整和管理变革，通过全体员工共同努力，公司 2022 年度营收及净利润均实现增长，初步扭转业绩下滑趋势。公司的股价受二级市场多方因素影响，公司将继续做好主营业务，通过各项措施不断提高公司业绩，以回报广大投资者。

12、公司协助举办了行业赛事，这些能对公司未来发展带来什么帮助？

秦超贤先生：

您好！公司于 2015 年开始协办行业赛事，通过多年的大

赛承办经验对公司进行技术积累、满足客户需求、提升品牌价值等方面均有正向的促进作用，同时也契合了国家职业教育的以赛促教，以赛促学、以赛促改、以赛促建的指导方针，有利于公司的发展。

13、公司在 VR 领域有哪些建树？有什么核心技术？

王建军先生：

您好，公司以自主研发的虚拟现实(VR)、增强现实(AR)和系统仿真三大技术应用平台为核心，主要为轨道交通、应急安全、航海舰船、航空运输等领域提供专业化系统级的虚拟仿真解决方案与服务。公司自主研发的 JANVR 虚拟现实引擎，可适用于公司开发相关虚拟仿真实训软件。

14、公司 VR 相关系统是否均为自主研发？

高志生先生：

您好，公司自主研发了 JANVR 虚拟现实引擎，可适用于公司开发相关虚拟仿真实训软件。公司目前主要专注于以掌握的虚拟仿真技术提供轨道交通、应急安全、航海舰船、航空运输等行业的虚拟仿真教培解决方案，对其他相关领域也在关注。

15、目前公司的业务重心在哪里？

秦超贤先生：

公司主要业务集中在轨道交通实训和应急安全领域，兼顾航海舰船和航空运输仿真等领域。

(1)在轨道交通院校类仿真实训领域，公司处于领头羊的位置，产品体系较完备、涵盖轨交专业全系列的产品链，包括车务、机务、供电、电务、工务、车辆等，在大综合项目上具有优势。

(2)应急安全板块的相关产品主要包括深度安全体验项目、特种作业综合考评、校园安全综合解决方案、虚拟焊接、消防演练等。业务主要覆盖相关职业院校、应急管理局、企

业客户等。该项业务发展多年，业态相对成熟，公司将持续推动该项业务发展。

(3) 军工类订单相对充足，以盈利为主要目标。其中：舰船类产品已经多年研发，较为成熟，主要面向开设相关专业的大、中专院校、舰船驾驶类职业培训学校、相关航运公司、军工舰船等仿真领域。

(4) 航空类产品是 2022 年新开拓的产品线，主要为飞机日常检查实训平台、航空发动机拆装与维护实训平台、飞机液压系统排故实训平台等，未来将根据客户需求开发升级。主要面向职业院校、航空公司及业内相关培训机构，希望该板块业务能为公司带来新的业绩增长点。

16、一带一路政策下国家大力支持企业走出去，请问贵公司海外有布局和规划吗？

梁军先生：

紧跟一带一路政策下中国铁路技术及装备出海，是公司重要的发展战略。

公司近几年已有巴基斯坦、南非、老挝、泰国、印尼等海外项目落地，随着中国铁路技术优势和竞争力在海外的进一步显现，预计公司海外业务将迎来可持续的增长。

公司将积极配合铁路装备出海战略，推动中国职业技术培训体系标准出海，助力一带一路等国家铁路建设。

17、公司是如何规划人才培养计划的？

王建军先生：

您好，公司将从社会上引入成熟技术人才，补充公司的技术骨干团队力量；同时加强对高校毕业生的引进力度，建立管培生制度，补充人才资源库。校招和社招人员进入公司后都有导师带教、项目实践等培养路径，通过多方培训、轮岗历练等方式，在短期内达成人员赋能效果。公司正努力打造充满活力的学习型组织，成为虚拟仿真培训领域优秀人才

的吸引者和塑造者。

18、公司发行股票募集资金项目拖延这么多年，说明公司对资金需求不是特别强烈，为什么还要上市募集资金，特别是上市后业绩马上变脸？

高志生先生：

您好，募投项目延期系因在执行过程中受经济下行、大气管控等多方面因素的影响，公司将根据实际情况推动募投项目的实施，合理使用募集资金，详细请参考公司募集资金相关公告。

19、公司对人工智能发展有什么看法，在人工智能领域如何进行有效的应用和发展？

高志生先生：

公司已经在部分产品中应用了图像识别、语音识别技术、动作识别技术和虚拟现实装置等相关人工智能技术，实现了如智能考评和智能巡检功能，通过人工智能技术提升客户使用效率和使用成果。

公司产品在使用过程中，会积累产品使用数据，通过数据形成人员画像，依据数据画像形成评价技能等级的依据，并进行针对性的训练。通过建立行业大数据模型形成专家辅助系统、因材施教，降低老师和考培人员的负担，持续为客户提供增值服务。

20、公司去年1季度当头一棒亏损975.8万，四季度盈刊4477万。今年1季度还会再当头一棒吗？嘿嘿

张大健先生：

尊敬的投资者，感谢您对公司业绩的持续高度关注。

公司产品的主要客户为开设轨道交通相关专业的院校、铁路局及其下属单位和地铁公司及财政支持单位，这类客户一般遵循较为严格的预算管理制度。同时，每年第一季度，由于职业院校春节放假、各铁路局忙于春运运输等因素，公

司业务开展、项目验收受到相关影响。因此公司业绩具有季节性波动的特点。

公司近年来通过不断提升产品竞争力和公司经营管理能力，逐步提升盈利水平。1 季度具体数据以实际披露报告为准。

21、公司股价跌势依旧，今天大跌 5%左右，这就是公司的良好表现吗？特别是一季度，公司也没有发布业绩预增预告，说明在职业教育政策扶持下，贵公司还是没有取得有效发展，业绩跟 2022 年一季度持平！

王建军先生：

您好。公司的股价受二级市场多方因素影响，公司将继续做好主营业务，通过各项措施不断提高公司业绩，以回报广大投资者。2023 年一季度业绩详见公司后期发布的一季度报告。

22、一季度在手订单如何？业绩？公司的盈利能力是否还有提升的空间？

高志生先生：

一季度在手订单好于去年同期，具体财务数据请以一季度报告为准。

公司盈利能力提升是公司重要管理目标之一。公司上市后进行管理提升行动、提升员工收入水平、拓展市场对公司利润产生一定影响，随着相关因素改善，有利于盈利能力提升。同时公司在内部推行增量绩效管理，导向为公司提高增量的经营和业务活动，随着相关措施的逐步落地，预计效果将会逐步显现，有助于提升公司盈利水平。

23、公司对 2023 年营收和利润的预期如何？是否会有需求的爆发？是否可参考过去几年的目标完成率？

张大健先生：

随着对职业教育重视度提升及行业技术不断迭代更新，

职业院校和企业需求均将进一步释放，公司对整个市场发展较为乐观。同时，2023 公司也将面临股份支付费用分摊、研发支出等成本压力。

公司过去几年的收入和利润趋势对 2023 年不具有参考性，因为 2020-2022 年面对的宏观环境、市场环境等和当下环境有较大的差异。

24、贴息贷款和中长期贷款各自占比如何？已经批复的项目是否已具体落地？

高志生先生：

目前以 2022 年 12 月 31 日截止的贴息贷款项目仍以中长期贷款项目为主，已中标的项目正在有序推进中。

25、贵公司海外业务如何？有没有布局

高志生先生：

公司紧跟一带一路政策下中国铁路技术及装备出海，是公司重要的发展战略。公司近几年已有巴基斯坦、南非、老挝、泰国、印尼等海外项目落地，随着中国铁路技术优势和竞争力在海外的进一步显现，预计公司海外业务将迎来可持续的增长。公司将积极配合铁路装备出海战略，推动中国职业技术培训体系标准出海，助力一带一路等国家铁路建设。

26、今年的院校采购订单能否从中国政府采购网上查询到？

秦超贤先生：

不是所有院校的采购都必须采用招投标方式，而且可以通过不同的采购方式、采购平台进行采购，所以院校采购订单不一定全部都能从中国政府采购网上查询到。

27、公司产品的替换周期多久？是否会涉及售后的增值服务等等？

王建军先生：

您好。公司轨交业务客户职业院校采购实训产品涉及以

下三方面因素：一是为持续提升教学质量，进行系统规划，每年按需增加、升级相关实训设备；二是为满足相关单位的岗位技能需求，会根据下游单位的设备变化，更换新的培训设备进行教学活动，如车型升级后及时配套新的培训设备；三是公司产品一般会与客户约定质保周期，公司会支持客户做好质保周期后的维修、升级工作。

公司售后增值服务正在逐步开展，目前的收入占比很小。

28、在未来，公司的发展方向是什么？

高志生先生：

公司将以科技创新为依托，积极突破行业共性关键技术，以虚拟仿真平台为核心，在大交通、大安全等领域同心多元地发展，不断研发具有核心技术的新产品；以产品结构为基础，不断丰富贴合客户多样化需求的整体解决方案；以薪酬激励为保障，不断壮大具有丰富研发和营销经验的人才队伍。在巩固和加强自身技术、产品、品牌和客户优势的基础上不断夯实现有业务，将现有业务进一步做细、做精、做强，持续扩大市场占有率。同时，通过深化软件开发、系统集成和售后服务实施的标准化、流程化、规范化管理，提高经营效率，降低经营成本，提升市场竞争力，力争成为国内轨道交通、应急安全等领域计算机仿真实训系统研发、生产和销售的领军企业。

29、公司所处行业竞争格局是否有较大变化？

秦超贤先生：

目前的竞争格局没有较大的变化。

30、您好：请问：公司是否有将自主开发的 MR 系统向其他领域布局的打算吗？

高志生先生：

目前主要以轨道交通、应急安全、航空运输和军工四大领域应用为主。

	<p>31、对人员这块公司有什么规划？</p> <p>高志生先生：</p> <p>公司上市后，围绕不断提升人均效率的目标，实施一系列的内部管理变革，优化了考核机制，提升了管理效率。今年，公司将围绕提升平台研发能力，重点在平台研发领域进行适当的人员扩充，其他领域将以持续提升人效为主要目标，基本维持现有人员规模。</p>
日期	2023-4-17