

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：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场参观 ☐其他：____（请文字说明其他活动内容） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐电话会议
-----------	--

续追求收入和利润的增长。

二、问答环节：

1、公司 2025 年上半年职业教育业务营收增长但毛利率显著下滑，主要归因于行业竞争加剧和客户预算压力。请问公司采取了哪些具体的降本增效措施来应对毛利率压力？预计这些措施何时能体现在财务指标上？

答：公司通过供应链体系优化、实施“模块化+定制化”的生产策略、提高产品标准率等措施降低公司生产成本，另一方面通过加大研发投入、提升产品竞争力等措施，提高产品的议价能力。成效预计在明年能逐步有所体现。

2、请问大模型平台预计何时能完成研发并投入商用？目前是否有潜在客户进行测试或试点？公司如何看待其未来收入贡献周期？

答：公司正在全力打造，目前项目正处于平台设计和前期研发阶段。目前主要在公司内部的部分产品上，进行小范围的应用，通过 AI 技术提升产品的智能化水平。短期将赋能公司现有核心业务，有助于产品毛利率的提升，中长期将推出相关的产品和服务，打造成智能化的职教平台。

3、公司透露 2025 年上半年军工订单同比有一定增长，军工业务是否会成为公司未来重要的增长极？

答：目前军工的在手订单预计可在 2025 年交付，公司争取将军工业务打造为新的业绩增长曲线。

4、公司在竞争加剧的背景下，公司认为自身的核心竞争壁垒是什么？计划如何进一步强化这些壁垒以保持市场地位？

答：公司的核心竞争力，主要来源于 3 个方面：第一、公司具有综合性的研发优势，具有完备的开发平台和工具链，能够进行高效的产品开发。第二、公司凭借多年的行业积累，具有行业先发优势，具备了完备的产品

线。轨道交通产品解决方案已覆盖车、机、工、电、辆、供、通、客、货等 9 大专业，并支持多岗位协同演练，目前在行业内是最完善的；第三、公司的品牌优势，公司通过多年的职业技能大赛运营、参与行业标准建设等形成了品牌影响力，包括近期将要举办的第三届全国技能大赛，公司提供了 4 个赛项的技术支持。

公司将持续巩固公司的核心竞争力，包括但不限于加强客户关系维护、进行产品研发和升级创新、AI 等先进技术在公司业务场景中的应用、强化质量管控和售后服务体系等，提升公司产品竞争力。

5、公司 2024 年研发费用同比增长 3.74%。目前的研发资源是如何在传统业务升级（如轨道交通仿真）和新兴技术探索（如 AI 大模型、人形机器人应用）之间分配的？如何评估这些研发投入的产出效率和未来经济效益？

答：公司的大部分研发资源，投入在核心业务上，比如轨交系统的迭代升级，保证核心产品的持续领先；另外战略性的投入以 AI 大模型为核心的新兴技术，探索“人工智能+教育”应用场景新范式，推动大模型与教育教学深度融合；公司也在积极探索人形机器人在公司业务场景中的应用，比如近期将要举办的第三届全国技能大赛，将以人形机器人进行公司产品的讲解。

从长远来看，研发投入对公司业绩增长是具有推动效应的，公司需要顺应市场需求和技术发展新趋势，进行持续的创新，以保持长久的竞争力。

6、公司一季度经营活动现金流净额为-4090.10 万元。为改善现金流状况，公司在项目回款管理方面有哪些具体的优化措施？

答：公司一季度经营活动现金流为负主要是一季度进行年终奖发放和春节前供应商货款结算，且一季度院校客户大多放假导致回款欠佳。公司对应收账款进行专项跟踪，成立回款小组。公司的回款情况是在持续改善

的。

7、公司提到部分项目因验收流程导致交付周期延长，影响了收入确认。您认为当前公司面临的**最大运营风险和财务风险**分别是什么？**管理层**制定了哪些具体的**风险应对预案**？

答：公司运营方面的风险主要集中在交付方面，由于客户方面验收环节较为复杂，许多因素的叠加都会导致交付周期的延长，给公司带来不确定性。公司通过加强与客户的沟通，确保客户需求的切实落地，力争实现一次性验收等提升公司交付效率。

8、公司参与了**泰国高铁鲁班学院及老挝鲁班工坊铁道信号实训基地项目**。在**鲁班工坊**等出海项目中，公司是提供**单一设备**还是**整体解决方案**？如何构建**可持续的盈利模式**？运营模式是**怎么样的**？

答：是提供的单一设备。公司在出海方面，寻求从设备提供方转变为培训服务提供方，在输出中国职教标准的同时，输出设备以及培训解决方案，联合多方力量共同出海，为出海企业和院校提供专业系统的服务。

9、公司参与**鲁班工坊**此类项目时，如何**获取并利用国家层面的政策支持**？如何与**院校、政府**分工协作，以确保项目**顺利实施和回款**？

答：在公司参与的**鲁班工坊**项目中，主要是依托出海院校，按照其项目需求提供针对性解决方案。在约定的周期内完成海外交付及验收，完成项目结项及回款。

10、请问公司如何将**“鲁班工坊”**这类政府合作项目以及**国际训练营**的成功案例，转化为**可持续、可规模化的商业收入**？在**“设备销售”**、**“技术解决方案输出”**和**“后续运营服务”**三种模式中，当前哪一种对收入的贡献最大？公司是否有明确的指标？

答：海外市场对相关领域职业培训的需求，是实现规模化商业收入的重要前提，需要与中国相关行业的**“走出去”**协同推进。在市场尚未形成

	规模前，以设备销售为主要切入点；随着市场规模的逐步扩大，再适时调整商业模式。公司将根据实际情况，考虑相关目标的设定。 三、现场交流结束后，来访人员在接待人员陪同下参观了公司展厅。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 17 日