

证券代码：688009

证券简称：中国通号

中国铁路通信信号股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及 人员	鹏华基金、中信建投证券、中信证券、申万宏源证券等机构的 20 名投资者或研究员	
时间	2023 年 12 月 6 日 14:00-16:30	
地点	中国通号大厦	
接待人员	副总裁：赵晓东 财务部部长：张世虎 科技创新部部长：周炜 综合管理部副部长：周士伟	
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>问答交流主要内容：</p> <p>1. 未来铁路和城轨信号系统的市场如何？公司预计“十四五”期间新增的里程规模大概会带来多少招标量？轨交控制系统更新市场未来几年的成长空间有多大？</p> <p>答：您好。我们认为，对信号系统而言，新的业绩增长有多点支撑。铁路方面，新建高铁逐渐趋缓，高铁更新改造逐渐放量，新建普铁持续增长，地方铁路专用线可深挖潜力；城轨方面，新建地铁放缓，地铁更新改造逐年增多，新建市域快轨快速增长。以数智化、5G、自动驾驶、区域协同运输等技术需求为驱动下的科技创新也将成为重要增长点之一。</p>	

根据高速铁路全生命周期管理，列车控制系统及设备的更新预计呈现逐年递增趋势。截至 2022 年底，全国铁路营业里程达到 15.5 万公里，其中高铁 4.2 万公里。目前已开通满 10 年的高铁里程超过 1 万公里，部分线路仅采取了分段、分系统式的较小规模更新改造，随着铁路客运回暖，预计后续更新改造加快放量。到 2025 年，预计增加约 0.8 万公里线路进入更新改造周期，2026-2030 年可能再增加 1.9 万公里。

2. 观察到公司海外业务的毛利率波动较大，请问公司在海外竞争格局如何？公司对海外业务发展如何展望？请问海外业务的潜在风险情况以及应对措施？

答：海外业务毛利率波动主要是因为目前我们承揽的海外项目规模相对公司国内业务而言还比较小，海外营业收入仅占公司总体收入的 3%左右。毛利率受到项目实施周期、阶段影响，从定期报表上看有波动。

从我们“出海”的经验上看，通过一个个在海外建设的优秀项目，国外越来越多政府机构了解到中国高铁技术的优越性，安全、可靠、效率。国外的越来越多老百姓也体会到高速铁路建设带给他们的是实实在在的方便，以及幸福感。他们越来越认可中国的技术水平，我们对海外高铁建设的发展充满信心。“一带一路”建设和中国通号轨道交通列控技术先进的技术水平和实施经验，都将为中国通号海外业务的拓展扩大竞争优势。

目前，公司海外市场主要跟踪“一带一路”、G2G 项目，这类项目的甲方多数为国内客户，风险相对较低；对于其他项目，公司坚持稳中求进总基调，一方面会持续提升自身经营能力，完善市场布局，夯实属地化经营，积极拓展增量市场，另一方面也会综合研判外部影响因素，不会因为追求市场规模而贪功冒进。

3. 市域铁路等市场的信号系统未来 2-3 年需求展望，未来能否对冲城轨市场的压力？

答：从在建、实施规划的线路数据上看，我们认为，市域快轨

已迎来较快发展，近年来持续增长，且未来增量可期，叠加早期运营的地铁线路更新改造持续增多，就信号系统而言，我们认为，十年内可以对冲新建地铁的趋缓，后续随着更新改造市场达到高位水平，可推动整个城轨信号系统进一步增长。

4. 城轨信号系统领域市场竞争会更充分，卡斯柯市场份额能否持续提升？

答：城轨信号系统领域不断有新的对手出现，竞争态势也越发激烈。卡斯柯是一家非常优秀的企业，它的市场份额能够长期保持相对较高水平，我们理解，是基于其产品与服务质量得到了整个行业客户群体的认可。从这方面看，卡斯柯是具备了进一步提升的基础，卡斯柯未来将更加精益求精，以科技引领不断助力整个行业发展，同时积极应对市场变化，为不同城市的客户提供差异化解决方案，持续增强自身的整体竞争优势。在城轨信号系统研发设计与集成领域，中国通号还有一家全资子公司城交公司，在市场上也具备不错的竞争实力。

5. 公司应收账款近年在增长，但营业收入保持稳定。请问公司应收账款的客户主要是海外还是国内？是否会有大规模拖欠款的重大风险，若有，公司如何应对？

答：客户主要在国内。部分市政的项目，由于外部因素及地方业主资金等问题，应收账款回款较往年略慢。公司按会计谨慎性原则，进行应收账款相应的减值计提。公司积极采取措施，聚焦高质量发展要求，加强源头把控，重点开拓轨道交通业务领域，同时我们对客户诚信度、回款账期、资金情况等也进行分析及综合考量，订单的结构得到调整。同时，公司将抓住有利时机加大应收账款清收力度，加大经营现金流和“两金”管控成效的考核要求，制定应收账款专项奖励制度，充分发挥绩效激励作用，使风险可控。

6. 新签订单转化为业绩的周期大概有多长，今年的新签订单预计在什么时点能体现在业绩中？

答：公司轨道交通项目订单一般自签订后即开始陆续转化，转

	<p>化周期一般为 2-3 年，另有站前站后同步招标的项目订单，转化周期为 4-6 年，主要是因为需要等待站前为站后工程提供进场条件后才开始主体转化。今年的新签订单预计将主要在 2024 年-2026 年经营业绩中体现。</p> <p>7. 公司近年分红保持在较高的水平，请问公司对为未来股息率是如何考虑的？</p> <p>答：公司持续保持较为稳定的分红政策，希望为各位股东提供稳定的回报。过去几年，公司现金分红比大约在 50%左右。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 12 月 10 日