

证券代码：688285

证券简称：高铁电气

公告编号：2025-016

中铁高铁电气装备股份有限公司
关于“2025 年陕西辖区上市公司投资者
集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

中铁高铁电气装备股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 05 月 13 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）发布了《高铁电气：关于参加“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”的公告》。

2025 年 05 月 20 日，公司在全景网（<https://ir.p5w.net>）参加了由陕西证监局、陕西省国有资产管理委员会、省委金融办、中证中小投服中心、陕西上市公司协会、全景网共同举办的“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”。公司董事长张厂育先生，独立董事徐秉惠先生，总会计师王徐策先生，董事会秘书王舒平女士参加了本次说明会，解答了投资者提问。现将本次说明会提问问题及回复公告如下：

问题：1、2024 年公司接触网系统产品收入占比超 60%，但毛利率同比下降 3.2 个百分点，如何通过高导电率材料（如铜镁合金）替代或智能化施工装备（如自动张紧装置）提升产品附加值？是否有针对高速磁悬浮、重载铁路的专用接触网系统研发计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司结合运维需求及现场难点痛点，

开展相关智能在线监测装置，提前预警，提高运维效率；针对沿海、重污区开展长效防腐表面处理措施研究，延长零部件耐腐蚀能力；针对特殊工况下汇流排窜动灵活性较低，开展低阻力线夹研究等，通过一系列措施，提升产品附加值。由于高速磁悬浮不涉及接触网系统，相关方向并未开展；针对重载铁路的专用接触网系统，公司已有成套接触网产品，并成功应用于大秦重载铁路及其他货运线路。

问题：2、公司去年四季度和今年一季度连续两个季度业绩大幅增长，扣非净利润增长超过 200%！请公司领导分析一下原因？这样良好的经营态势能不能持续？

答复：尊敬的投资者，您好！近年来，整个铁路基建行业持续稳定，2024 年四季度和 2025 年一季度公司相关供货项目规模较同期有所增加，且相关项目收益持续良好，加之公司去年下半年以来采取降本增效一系列措施，使公司在去年四季度及今年一季度业绩同比有所增长。公司今年持续扩展运维、海外等领域，并持续攻关降本增效、清收清欠等工作，具体经营情况请关注公司后续披露的定期报告。

问题：3、2024 年行业对全生命周期成本（LCC）关注度提升，公司如何通过产品轻量化设计（如铝合金接触网零部件）、长寿命技术（如自润滑轴承）或能效优化（如低损耗变压器）降低客户运维成本？是否有建立 LCC 评估体系或第三方认证的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司通过技术创新实现运维成本优化，从产品设计、材料升级及能耗管理三大维度切入，并形成系统性解决方案。通过轻量化设计、材料替代、结构创新等方面降低成本，通过长寿命技术降低维护频次，同时能效优化提升运行经济性，对关键技术进行突破。公司尚未建立 LCC 评估体系，也未进行第三方认证。

问题：4、2024 年行业竞争加剧导致中标价格承压，公司如何通过产品差异化（如免维护接触网零部件、低风阻设计）或服务增值（如全生命周期健康管理）提升议价能力？是否有通过并购补强智能运维技术或区域市场的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！在当前行业竞争加剧的背景下，企业通过技术创新和服务升级构建差异化竞争力，具体策略如下：首先是产品差异化技术突破：轻量化新产品的应用推广，低成本高可靠性；在产品设计和生产时尽可能做好产品表面处理等方面的优化以降低产品维护保养频次，进一步降低运维成本；其次构建企业的服务增值体系：加强服务团队建设，理论与实践相结合，不断提升服务水平，运用数字化服务理念，创新服务。最后公司做好差异化价值传导策略，用好的差异化方案实现超额增长，进而提升公司的议价能力。公司目前没有通过并购补强智能运维技术或区域市场的计划。

问题：5、2024 年行业展会（如中国国际轨道交通展、柏林轨道交通展）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟展会、线上技术研讨会或行业白皮书发布拓展获客渠道的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年参加了柏林轨道交通展，通过类似国际化大型专业展览，大力提升企业品牌影响力和企业影响力。企业通过展前展位的精心设计等准备工作，打造品牌势能，展中通过动态演示、互动活动以及与客户沟通等方式展现最大化现场影响力，展后持续跟进，做好客户关系管理、效果评估等工作，延续品牌热度。

公司暂未有通过虚拟展会、线上技术研讨会或行业白皮书发布拓

展获客渠道的计划。

问题：6、@董事长张厂育贵公司上市以来，股价一直在发行价下方徘徊，交易也不够活跃，请问你们在管理市值上有什么举措

答复：尊敬的投资者，您好！高铁电气的行业龙头是在电气化铁路接触网供电系统和城铁轨道交通供电系统两个细分领域，该领域市场体量本身就比较小，近两年，轨道交通行业整体市场的萎缩也严重影响了高铁电气主营的持续增长。未来，就如何加强市值管理我们一直在积极努力。一是持续提升企业经营质效，扎扎实实把资产质量不断夯实。二是广泛寻求调研新质生产力方面的新兴产业。

问题：7、公司的市值一直在 30 亿左右徘徊，与公司行业龙头地位十分不相称。请问领导，公司未来如何加强市值管理？

答复：尊敬的投资者，您好！感谢您对高铁电气关注！高铁电气的行业龙头是在电气化铁路接触网供电系统和城铁轨道交通供电系统两个细分领域，该领域市场体量本身就比较小，近两年，轨道交通行业整体市场的萎缩也严重影响了高铁电气主营的持续增长。未来，就如何加强市值管理我们一直在积极努力。一是持续提升企业经营质效，扎扎实实把资产质量不断夯实。二是广泛寻求调研新质生产力方面的新兴产业。

问题：8、2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 20%，如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过法律手段或债权转让加速清收的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司加强了应收账款的回收，并取得了较好效果。应收账款余额较年初下降 14.8%，整体存量减少。近年来，铁路城轨行业基础建设投资趋于平稳，对达到建设

条件的标准更高，审批更严，合同执行的周期拉长，再加上整个社会的资金流动性在减弱。公司客户主要为国铁集团、央企等大型国有企业，均为优质客户，回款风险较小。2024 年，公司对部分长账龄账款采取了诉讼、仲裁等手段，成功收回相关资金，加速了清收速度。

问题：9、2024 年售后服务收入占比不足 8%，但客户对供电系统可靠性要求提升，如何通过远程运维平台、备件库布局或与总包方联合服务提升客户粘性？服务收入是否有向按运营里程收费（SaaS 模式）转型的规划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司作为电气化铁路接触网零部件的制造商，售后服务主要以对公司生产的零配件安装使用过程为主。由于铁路、地铁项目日常维保由各维管段、地铁运营维护公司承担，该业务专业性和独立性较强，一般不进行外包。对于运营公司，公司以提供技术培训和更换件产品为主。公司暂没有向按运营里程收费（SaaS 模式）转型的计划。

问题：10、2024 年资产负债率同比上升 3 个百分点至 48%，但有息负债率仍较低，如何看待当前债务结构？是否有通过发行绿色债券或优化融资渠道（如供应链 ABS）降低财务成本的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！2024 年资产负债率同比下降 3.39 个百分点至 45.95%。有息负债保持不变，债务风险持续降低。公司目前没有通过发行绿色债券的计划。

问题：11、2024 年竞争对手（如凯发电气、永贵电器）通过智能化产品提升市场份额，公司如何通过技术升级（如接触网智能巡检机器人）或服务模式创新（如供电系统托管运维）缩小差距？是否有通过并购整合区域性竞争对手的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司锚定产业格局重塑目标，全力打造“以轨道交通供电装备为主导，积极拓展与主营业务相通、工艺相近的非传统产品新领域”的产业格局。一是在轨道交通供电装备领域，持续强化技术创新投入，进一步巩固领先优势，不断完善产业链条，实现“全制式、更高速、智能化、上下游协同”的发展目标，逐步从单纯的装备制造向供电装备集成和系统方案服务的综合型供应商转型。二是对于铸造铝合金、高强度防松紧固件等已具备核心竞争力的新兴业务，积极推动扩能升级，打破轨内局限，进军高附加值的轨外市场，挖掘全新的利润增长极。三是紧密贴合科创资本平台与产业创新政策导向，牢牢把握轨道交通运维向数字化、智能化转型的黄金机遇期，搭建产业化平台，加速智能建造和智能施工运维装备等新兴产业落地生根，为公司发展注入新动能。四是着眼未来，聚焦轨道交通储能、无网化等前沿技术领域，集中力量进行技术攻关与突破，提前布局绿色低碳装备新产业，为公司开辟可持续发展的新赛道。通过以上战略举措，公司最终将构建起“一业为主，相关多元，三大产业基地，四大产品体系”的产业发展格局，立志成为“轨道交通供电装备技术创新的引领者”“轨道交通智能施工运维的推动者”“绿色低碳发展的践行者”，在轨道交通产业领域持续深耕，创造更大的价值与影响力。谢谢！

问题：12、2024 年存货周转率同比下降 12%，主要因中标项目备货增加，如何通过需求预测模型、VMI（供应商管理库存）或与总包方建立 JIT（准时制）供应模式降低库存成本？是否有通过循环包装或共享仓储优化物流效率？

答复：尊敬的投资者，您好！公司是采取以销定产模式，所有存

货均对应销售订单。公司根据销售订单以及预计生产周期进行排产。但供货的进度与项目现场施工进度，以及客户需求关联度高，不存在存货滞销的情况。公司计划通过供应商管理平台集成供应商信息，实现采购与供应商供货的高效。公司暂未通过共享仓储优化物流效率。

问题：13、请问高铁电气在手订单多少？

答复：尊敬的投资者，您好。目前公司在手订单情况良好，具体业绩经营情况请您以公司发布的定期报告为准。感谢您的关注！

问题：14、请问业绩一年一年下滑，公司有没有什么对策

答复：尊敬的投资者，您好！公司业绩取决于所处行业、市场变化、订单转化及成本等多方面因素综合影响。针对业绩下滑，公司的应对措施为：1、狠抓经营质效，推动公司规模稳步增长。一是紧盯市场形势变化，持续巩固并提升现有市场占有率，强化市场开发力度；二是持续加大“第二曲线”市场开发，扎实推动新产品落地和新领域开拓，寻求新的经济增长点；三是继续推进海外业务、维修市场业务的稳步增长。2、深化降本增效，助推运行质量提升。一是结合公司实际，以强化财务预算管理为核心，针对性制定并刚性落实降本增效实施方案，提高降本增效落实的系统性；二是制订实施以加强以经营、科研、生产主业务为核心，各业务系统板块全覆盖的成本管理体系，准确处理好采购成本与资金时间成本的关系；三是厉行勤俭办企业，切实“过紧日子”强力压缩非刚性支出，重点加强相关费用的管控。

问题：15、2024 年核心客户（如国铁集团、中国中铁）收入占比超 75%，如何通过拓展地方城轨、市域铁路或工业园区专用线客户降低客户集中度风险？是否有通过技术授权或代工模式扩大客户群体的计划？

答复：感谢您对高铁电气的关注！高铁电气客户相对集中主要是自身主营业务性质决定的。为了避免客户集中度过高的风险，高铁电气已经通过各种途径改善这种现状。一是丰富业务面，积极开辟“第二曲线”，寻求新的经济增长点，比如：近两年开发的新能源、电气类产品；二是丰富主营业务的运用场景，比如：市域铁路、专用线等；三是借助“一带一路”积极拓展海外市场，比如：近两年拓展的雅万高铁、哥伦比亚、墨西哥等项目。关于技术授权或代工模式扩大客户群体的计划我们也在积极探索。

问题：16、2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES（制造执行系统）、数字孪生或 AI 工艺优化提升生产透明度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或质量追溯的规划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司可通过以下技术路径实现生产透明化升级：公司目前在做数字化生产制造等方面的探索研究，未来会择机进行相关领域的应用。我们已经在产线、工艺、质量检测、能耗、设备维护等方面有相关智能化应用。

问题：17、2024 年环保投入同比增长 25%，但未披露具体碳减排数据，如何通过清洁生产（如电镀废水零排放、光伏发电自用）或循环经济（如废旧接触网零部件回收）降低环境成本？是否有通过碳足迹认证或 ESG 评级提升品牌价值的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司将通过以下技术路径实现环境成本优化：首先是清洁生产技术应用（废水零排放体系、厂区光伏发电自用系统、积极研究高效使用数字化清洁生产平台）；其次是循环经济体系构建（产品再生制造、工业固废资源化利用）；最后是环境成本管理机制建立。相信通过上述（包括但不限于）措施，不断降低

单位产值环境成本，最终实现环保投入与经济效益的正向循环，重塑制造业可持续发展模式。

问题：18、按照高铁接触网产品的使用寿命，一般为 15~18 年，武广高铁京沪高铁等多条高铁线路的接触网设备相继进入更新周期，请问对公司的未来经营稳定性有何积极影响？

答复：感谢您对高铁电气的关注！高铁接触网产品的使用寿命，一般为 15~18 年。我国高铁普遍车流密度大、运力丰沛、地域跨距大，接触网产品服役环境复杂，大大影响了其服役寿命，按照弓架次计算我国高铁接触网使用寿命将大大缩短，目前以 7 年为宜。目前，早期开通的高铁都陆续进入大修期，对高铁电气未来高铁市场的稳定有着积极的影响。

问题：19、2024 年政府补助占净利润比例达 14%，主要因技术创新补贴与税收优惠，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展非政策依赖型业务（如新能源供电设备）降低盈利波动性的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！公司作为国家技术中心分中心、高新技术企业等，将持续优化技术创新，合理利用税收优惠政策，并结合当地政府补贴政策，公司预计未来享受的优惠和补贴具有一定的延续性。公司目前暂未有通过拓展非政策依赖型业务（如新能源供电设备）降低盈利波动性的计划。

问题：20、你好！最近中铁旗下的上市公司都有增持或回购计划。你们有吗？现在证监会都在提倡并购重组，你们公司会不会也积极响应。

答复：尊敬的投资者，您好！公司暂无增持或回购计划。我们会积极响应证监会的相关要求。

问题：21、2024 年城市轨道交通供电设备收入同比增长 18%，但应收账款周转天数延长至 90 天，如何通过项目分阶段付款协议、履约保函或与地方政府平台建立信用评估机制降低回款风险？是否有通过供应链金融工具（如保理）优化现金流？

答复：尊敬的投资者，您好！2024 年城市轨道交通供电设备收入同比减少 4.48%。应收账款余额较年初下降 14.8%，整体存量减少。公司客户主要为国铁集团央企等大型国有企业，均为优质客户。近年来，铁路城轨行业基础建设投资趋于平稳，对达到建设条件的标准更高，审批更严，合同执行的周期有所拉长。公司将货款回收作为当下及今后的重中之重的工作推进落实。公司目前暂没有通过供应链金融工具(如保理)优化现金流。

问题：22、你好！公司新的光伏厂房一年能为公司大概能节约多少电费。谢谢！

答复：尊敬的投资者，您好！公司新光伏厂房每年为公司节约电费约 300 万元左右。感谢您的关注！

问题：23、2024 年行业技术迭代加速（如智能供电系统、接触网健康监测），公司如何通过产学研合作（如与西南交大共建实验室）或技术引进（如欧洲先进接触网技术）突破技术瓶颈？是否有通过设备国产化替代（如高精度接触网检测车）降低投资成本的计划？

答复：感谢您对高铁电气关注！高铁电气一直致力于电气化铁路接触网供电系统和城市轨道交通供电系统的研究研发与制造。控股子公司保德利就是当年通过与德国 BB、意大利布诺米合资使欧洲的先进接触网技术国产化并服务于我国的高铁运营，而今高铁电气一直在会同设计单位、运营单位、高校在原型引进的基础上结合我国的实际

情况不断优化我们的产品，使其更加契合中国路况，我们研发的“简化接触网系统”就是很好的例证。在产学研方面我们和西北工业大学多年前就成立了联合实验室致力于复合材料等特种材料在接触网领域的运用研究，相关产品也得到试挂和应用；同时，我们与西南交大、西安交大、北方交大、中科院、铁科院等高校、科研单位就前瞻性课题进行联合研究。

问题：24、2024 年供应链安全（如铜材、钢材）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股铜加工企业）降低供应风险？是否有与物流企业建立长期运力保障协议的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！供应商方面：1. 通过供应商管理办法加强对供应商的管理评价及评级，建立企业优质供应商名录并建立长期稳定的合作关系。2. 优质供应商开发走深走实：加强与国内头部供应商联系开发及合作。3. 建立备选供应商池，避免依赖单一供应商。4. 全面识别风险，分析供应链各环节潜在风险，包括自然环境影响，供应商财务稳定性等。5. 通过多元化采购、安全库存等措施确保供应链韧性。物流方面：公司没有与物流企业建立长期运力保障协议的相关计划。

问题：25、2024 年员工总数同比增长 10%，但技术人员占比下降至 28%，如何通过人才结构优化（如引入电力电子、物联网专家）或培训体系（如接触网工艺大师工作室）支撑技术创新？是否有通过股权激励绑定核心团队的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！2024 年员工总数同比下降 18%，技术人员同比下降 5.8%，研发人员数量占公司总人数的比例较上年增加了 1.85 个百分点。公司持续注重技术人员的培养与发展，下一步

将加大对专业高端人才的引进力度，特别是具有专业知识的复合型人才，提供多种学习交流机会，加大专业人才的培养力度；制定个性化的培训方案，确保培训内容的针对性和实用性；引入外部优质资源，邀请行业专家进行专题讲座，拓宽员工的知识面和视野。“十五五”期间公司将继续探索推行股权激励、期权计划等多种形式的长期激励措施的可行性，设立“一标一奖”等专项奖励基金，对在技术创新、业务拓展等方面做出突出贡献的个人或团队给予重奖，绑定公司核心团队。谢谢！

问题：26、2024 年分红比例维持在 30%，但公司货币资金占总资产比例下降至 22%，在资本开支（如新建智能化产线）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过可转债或绿色贷款支持技术升级的计划？

答复：尊敬的投资者，您好！2023 年、2024 年公司分红比例基本维持在约 15%，货币资金与年初相比增长 0.29%，存量基本维持不变。公司 2024 年建成科技产业园二期并投产，预计新扩产能带来的增加收益，将给股东带来更多回报。公司目前没有通过可转债或绿色贷款支持技术升级的计划。

特此公告。

中铁高铁电气装备股份有限公司董事会

2025 年 05 月 21 日