

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	参加河南辖区上市公司 2025 年投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2025 年 5 月 22 日（周四）下午 14:30~17:40
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：王建军先生 证券事务代表：贺冬冬先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、随着轨道交通行业的发展以及对高技能人才需求的增加，请问公司如何紧跟行业发展趋势，进一步拓展轨道交通仿真实训业务的市场份额？ 投资者您好。公司深耕轨道交通行业虚拟仿真培训领域 20 余年，对行业需求及发展趋势有深刻理解，公司将继续强化与客户的沟通，了解客户需求变化，对公司相关产品进行升级调整，以适应行业发展变化，确保公司在行业的市场份额。谢谢。 2、公司在研发方面持续投入，2024 年研发费用达到 4129.19 万元，同比增长 3.74%，请问目前公司的核心科研成果有哪些，以及这些成果在产品和业务中的应用情况如何？ 投资者您好。公司持续加强研发投入，取得一定成果，相关的研发成果可参见公司披露的定期报告。通过加强技术研发，有

	力支撑了公司的产品升级换代，有利于公司的业务开展。谢谢。 3、公司 2024 年实现归属于上市公司股东的扣非净利润 5,276.71 万元，同比增长 11.15%，请问在降本增效方面公司采取了哪些具体举措从而实现扣非净利润的增长？ 投资者您好。近年来，公司克服市场竞争加剧及总部大楼转固等新增大额成本的影响，保持了营业收入和净利润的双增长。2024 年度，公司坚持专业的系统虚拟仿真培训解决方案服务商定位，围绕客户需求开展工作，以增量绩效的管理思路，全面加强收入、利润目标和成本费用目标的管理，基于多劳多得、多省多得的原则，一方面提升全体干部员工的主动性，积极开拓市场寻找市场增量，一方面加强成本费用的细节管控，从采购端、生产端、销售端、管理端等各方面实施降本增效，并取得了一定效果。谢谢。 4、公司的核心竞争力主要体现在虚拟仿真实训领域的技术创新、产品质量和专业服务等方面，请问公司如何持续保持和强化这些核心竞争力，以应对市场竞争的加剧和客户需求的变化？ 投资者您好。公司持续保持对研发的投入，紧随技术发展，确保公司技术处于行业前列，同时公司加强市场开拓，与客户保持密切沟通，切实了解客户需求变化，并及时跟进调整，作出应对。谢谢。 5、公司在手订单是业绩增长的重要保障，请问截至 2025 年第一季度末，公司在手订单的金额和数量情况如何，这些订单的执行周期大致是多久？ 投资者您好。公司持续推进业务开展，相关经营情况将在定期报告中披露，由于不同合同的复杂程度、项目大小、是否为成熟产品、客户的实施条件等差异，合同的交付周期不同，通常在 1 个月-3 个月左右。公司通过柔性生产、供应链协同及数字化升级等措施提升合同交付效率，为客户提供高质量的服务。谢谢。 6、报告期内，公司轨道交通仿真实训系统收入占比 78.98%，请问该产品在市场中的占有率以及相较前一年度是否有变化？
--	---

投资者您好。公司轨道交通仿真实训系统产品市场占有率较上年未有太大变化。谢谢。

7、公司 2024 年参与了多项职业技能大赛运营，请问这些赛事运营活动对公司品牌形象和市场推广的具体促进作用体现在哪些方面？

投资者您好。公司通过提供公司产品及服务等方式参与职业技能大赛运营，一方面提升了公司在业内的品牌形象，同时提升潜在客户对公司产品的兴趣，对公司开拓市场带来帮助。谢谢。

8、鉴于公司所处行业客户具有特定预算管理制度和季节性因素，导致公司上半年尤其是第一季度业务开展和项目验收受限，请问公司采取了哪些措施来应对这种季节性波动风险，以实现全年业绩的稳定增长？

投资者您好。受预算政策和市场环境的影响，客户的行业属性加剧了公司收入的季节性波动，为减小相关波动，公司通过增量绩效管理，设置合理的季度收入利润目标，加强销售、验收等目标的牵引性；通过制度化、流程化、激励等管理举措，提升运营效率和交付效率，保证及时满足不同客户的需求；通过实施同心多元的发展战略，持续拓展新的业务领域，平衡营收结构。同时通过月度、季度运营监控与分析，及时识别、解决运营过程中的影响因素，力争实现全年业绩目标。谢谢。

9、2024 年公司营业总收入达 3.84 亿元，同比增长 7.84%，净利润为 0.55 亿元，同比增长 9.12%，但增速较 2023 年有所放缓，请问导致增速放缓的主要因素有哪些？

投资者您好。公司应急安全业务受行业环境变化，对公司业务产生一定冲击，同时行业内竞争加剧，加之公司总部基地转固导致日常运营固定成本增加，挤占利润空间。公司将加强市场开拓，加大对研发投入，强化公司运营管理，推动公司发展。谢谢。

10、2024 年公司共发布及更新制度 32 份，覆盖全流程，请具体介绍这些制度的实施对公司经营管理带来的具体改善和提升效果。

投资者您好。公司持续推动业务流程改进，通过不断更新制度，完善流程，提升了公司运营管理效率。谢谢。

11、【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

投资者您好。近年来，国家密集出台多项政策推动职业教育数字化转型，例如提出“加快数字化赋能职业教育”，要求通过人工智能、大数据等技术重构教学场景等，同时人工智能术也不断迭代更新推动各行业的技术变革和效率提升，在这个过程中将给公司带来更多机会。公司积累有丰富的行业经验，具备较强的技术支持和服务的能力，将从多方面努力持续提升公司业绩并积极回报广大投资者：一方面，公司将做好战略管理和研发管理，抓住机遇，分阶段推进技术垂直化、市场规模化及服务全球化，深化产教数据融合，从设备供应商向职教数字化服务商转型，最终实现“AI 工具+数据服务+生态协同”的商业模式升级，推动职业教育人才培养效率与产业适配度双提升；另一方面，公司将持续推进增量绩效管理、全面预算管理、信息化管理、激励管理和人才队伍优化建设等工作。谢谢！

12、公司与国家智能网联汽车创新中心深入合作，布局未来国产大飞机实训市场，请问目前在该领域的市场拓展进度如何，是否已有相关订单或项目落地？

投资者您好。公司正在有序推进相关业务的开展，具体信息请以公司定期报告内容为准。谢谢。

13、公司 2024 年股东回报情况如何，是否有分红或回购等计划来提升股东价值？

投资者您好。公司自上市以来，一直坚持积极的分红政策，并将按章程和监管要求持续推进积极分红政策，积极回报投资者。2024 年推出每 10 股派现 3.5 元转增 4 股的权益分派方案；上市五年来累计现金分红 18,335 万元（含 2024 年权益分派）。2025 年，公司将持续做好市值管理相关工作，包括但不限于：坚持做好主营业务，持续提升收入和利润规模；坚持积极的分红

政策，积极回报投资者；坚持提升技术研发能力，积极拥抱新技术；坚持充分、合规的信息披露，做好投资者关系管理，增强公司的透明度；通过借鉴其他优秀上市公司经验，围绕科技创新、产业升级布局适时策划推动优化资产结构和业务布局，提升公司核心竞争力和内在价值。谢谢。

14、2025 年公司在技术创新、市场拓展、产品升级等方面有哪些战略规划和重点布局，以实现业绩的持续增长和长期发展？

投资者您好。传统仿真培训依赖教师示范和固定案例演练，相关 AI 大模型可实时生成动态案例、提供个性化反馈，倒逼教学从“标准化操作”转向“问题导向的创新能力培养”，AI 与产业的结合，将加速实训平台的技术迭代，将能够满足更多智能化、个性化的需求，影响行业生态。

公司将紧随技术发展变化，以满足客户需求为出发点，引入行业前沿技术，加强研发投入，确保公司产品的技术领先。

基于国家产业政策，结合公司对行业的深度了解，从战略角度出发，公司已开始实施“基于职教垂类大模型的 AI 职教平台建设项目”，旨在推动公司从设备供应商转型为职教数字化服务商。谢谢。

15、有网上消息说这次军博会中标大订单情况是否属实

投资者您好，公司参加了军博会，未签约相关订单，感谢您的关注。

16、公司如何在 AI 领域布局？

投资者您好，公司将通过引入关键人才，投入算力资源等方面的努力，打造具备跨模态信息融合的、具备文本理解、图像理解、视频理解和音频理解的捷安多模态垂类职教大模型。通过该大模型，一方面实现对现有实训产品的赋能和功能的提升，提高产品的竞争力，同时要打造职业技能管理系统、数字教材设计系统、精品课程制作系统、三维资源开发系统、技能画像系统等新产品，提高公司在职业教育领域的产品和解决方案竞争力，提升客户的用户体验，提高市场占有率。

	17、公司 2025 年第一季度实现营业收入 24,907,487.12 元，同比增长 4.85%，但归母净利润亏损 6,795,575.60 元，同比扩大 41.61%，请问造成亏损的主要原因是什么？ 尊敬的投资者，您好，与去年同期相比，公司总部基地和募投项目转固，计提的折旧增加，2024 年股权激励计划开始摊销成本，综合导致归属于上市公司股东净利润的下降。 18、【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 尊敬的投资者，您好，公司以系统仿真、虚拟现实、增强现实技术为核心，深耕于虚拟仿真教育培训领域，致力于通过数字化、智能化赋能高技能人才培养。随着虚拟仿真、人工智能等技术不断深入发展和国家支持职业教育培训政策的不断出台，将会带动所处行业的发展。 19、公司对未来业绩是否有信心？ 投资者您好。近年来，国家出台多项政策推动职业教育数字化转型，提出“加快数字化赋能职业教育”，要求通过人工智能、大数据等技术重构教学场景，同时国内外 AI 等新技术不断迭代更新推动各行业的变革和效率提升，在这个过程中将给公司带来更多机会。公司积累有丰富的行业经验，具备较强的技术支持和服务的能力，将从多方面努力持续提升公司业绩并积极回报广大投资者：一方面，公司将做好战略管理和研发管理，抓住机遇，分阶段推进技术垂直化、市场规模化及服务全球化，深化产教数据融合，从设备供应商向职教数字化服务商转型，最终实现“AI 工具+数据服务+生态协同”的商业模式升级，推动职业教育人才培养效率与产业适配度双提升；另一方面，公司将持续推进增量绩效管理、全面预算管理、信息化管理、激励管理和人才队伍优化建设等工作。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-22