

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: 2022-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金 长江证券 泰达宏利基金 国海富兰克林基金 青云投资 中海基金 上银基金 敦和资产 冲积资产 泰信基金 华安基金 趣时资产 浦银安盛 广发基金 东吴基金 平安基金 嘉实基金 友邦保险 九泰基金 摩根士丹利华鑫基金 国华人寿保险 和谐汇一 民生加银基金 进门财经 国寿安保 横琴人寿 融通基金 乾惕投资 望正资产 益民基金 民生证券 钦沐资产 产 华商基金 同犇投资 涌津投资 鸿道投资 聚鸣投资 信达澳银 博时基金 东海基金 安信基金 光大保德信基金 宝盈基金 兴业基金 诺德基金 国金证券 明达资产 全天候投资 民森投资 昭图投资 信达澳亚基金 谢诺辰阳 东方睿石 禾永投资 望正资产 西部证券 中金基金 混沌投资 信诚基金 华安证券 国盛证券 华鑫证券 上海泾溪投资 东方证券
时间	2022年10月26日(星期三) 14:00-15:00 15:30-16:00
方式	电话会议、腾讯会议
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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">公司简介介绍</p> <p>郑州捷安高科股份有限公司成立于 2002 年，公司专注于高端复杂行业及中、高等职业教育、应用型本科教育仿真培训解决方案，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，坚持“同心多元”发展战略，主要为我国的轨道交通、航空、应急安全、航海舰船领域提供专业化系统级的虚拟仿真解决方案与服务。</p> <p>公司主要业务集中在轨道交通实训和应急安全领域，兼顾航海舰船及装备仿真和航空仿真等领域，经过多年发展，已形成智能综合管理平台体系，涵盖实训教务智能管理、实训资源智能管理、实训信息及过程智能管理、实训数据分析智能运用、实训智能安全防护等子系统。在轨道交通领域已开发出涵盖铁路和城市轨道交通车务（客运、货运）、机务、供电、电务、工务、车辆系统等专用实训系统数百套，产品体系完备，可实现全线路、多岗位的大型综合仿真实训。是数字孪生应用技术员及城市轨道交通检修工职业标准参编单位。</p> <p>公司深度践行校企业合作，助推职业教育发展，自 2015 年以来已成功协办多届国家一类赛事和行业赛事，以大赛为牵引，与 500 余所院校建立深入的校企合作。并在 2022 年成世界技能组织“全球行业合作伙伴”成员。“捷安杯”赛事已发展成为行业培养和选拔高技能人才的重要载体和知名品牌。</p> <p>未来公司将继续坚持国产自主可控创新发展道路，加强创新研究，打造大型综合仿真实训系统，构建从需求到设计到仿真至迭代更新的全生命周期产品链，努力成为国内仿真实训行业领军企业。</p> <p>1、公司潜在订单预计？目前公司的在手订单数量如何？</p>
----------------------	--

与同期相比如何？

答：目前看到今年的市场容量较去年有所增加，公司在持续摸排市场。

2、今年下半年获取的订单从中标到确认收入需要多久时间？

答：根据项目情况不同确认收入的时间不同。成熟产品一般 1-2 个月可以进行交付，定制的产品时间更长。

3、行业竞争格局是什么样的？公司主要竞争对手及竞争对手的特点？公司的竞争优势是什么？

答：公司在虚拟仿真行业沉淀 20 余年，拥有一批成熟的研发人员，已有一套较为完备的开发工具，可快速研发新产品，是轨道类院校仿真培训领域领头羊。相对竞争对手，公司的产品体系更加完备，在轨交方面的产品链是全系列，包括车辆、工务、调度、模拟驾驶、电工、信号等各方面的产品。

这次贴息政策，将有利于大综合项目的落地，在此类项目上，公司更有竞争优势。

4、高校设备采购费用来源？

答：主要来源于财政和自筹资金。

5、公司所在市场每年的需求量大概有多少？市场空间如何测算？公司市场所占市场份额？

答：公司的产品主要分为轨交、应急和军工产品。分别面向的客户是开设轨道交通专业的院校、铁路局、地铁公司、安全培训机构、船舶专业院校等，其中轨交能占公司每年营收的 60%左右。

6、正常来说院校一年的采购量在多少？单个学校订单额？院校类、事业单位类的客户数量有多少？

答：院校轨交专业根据市场情况，每年并不固定，有几百万的也有上千万的，公司平均订单约 200 多万元，部分采购额较小。约 500 所院校平均下来每年约 300 万的采购量，如果是大综合的项目订单比较大。

7、公司如何抓住财政贴息教育信息化这个良好的发展机遇？在产品规划、市场渠道上有哪些举措？包括短期、中期的？

答：财政贴息政策对行业是一个良好发展机遇。高技能人才需求量大，职教院校的招生就业比较好，实训需求高。有些院校以往的积累项目，特别是大综合的项目，受制于财政资金、疫情的影响有些未能审批，预计随着政策出台，会有机会推动。公司主推成熟产品和通用产品，比如实训基地智慧化管控平台，可以有效实现实训基地教学过程中的数字化联通，解决实训基地各设备间孤岛式数据收集问题。

8、教育贴息客户反馈是否积极？是否给公司带来可落地的订单？采购数量多少？

答：教育贴息方面，各个地方情况不同，有些地区比较积极，已经走到需求公示阶段即将进入招标环节，有些的确节奏会比较慢，也有没有申报的，需要进一步摸排、研判、观察，信息还在收集，整体是非常好的机会。

9、按照行业收入的季节性 Q1 招标 Q4 验收，财政贴息的这些订单是否要到 23 年才能确认？

答：根据项目情况有所不同，差异较大，有的项目招标

较早，也有可能今年交付，要分具体情况。

10、职教院校是否担心未来还款问题？

答：轨道交通类招生就业比较好，院校这方面的顾虑应该较小。

11、公司产品的价格是如何确定的？

答：产品定价基于市场、公司成本、客户订单复杂度等情况来确定。

12、公司利润增速低于营收增速原因？2021年利润和利润率下降原因？

答：公司整体毛利变化不大，净利方面主要受费用影响。去年整体利润下降，管理费用、销售费用增长影响了利润。费用增长的原因主要包括：一是公司扩大了销售组织规模，加强了营销推广的力度，二是进行了内部管理变革，增加了一部分费用，同时适当提升员工的薪酬水平，以期保持人才队伍稳定，管理成本有所提升。

13、公司账期一般多久，应收账款会不会坏账？

答：公司账期与不同项目的性质密切相关。公司按照会计准则要求，对应收账款进行坏账准备计提。同时，公司年度制定回款目标及绩效方案，月度进行回款跟进，对应收账款账龄进行管控，客户绝大多数都是预算内资金，坏账的可能性很小。

14、人员这块公司是什么规划？销售服务团队规模？接下来两年的扩展计划？

答：公司近几年员工人数将力争维持现有规模，通过实

施内部管理，考核机制，将持续提升人均效率，公司的重复性价值不高的业务以外包为主。公司一线销售团队约 70 余人，销售区域按省份划分。主要精力放在核心的产品开发工具平台，暂无人数扩充的规划。

15、需求起来后，哪些方面会成为瓶颈性因素？

答：目前因为疫情管控对项目交付及现场施工影响较大，目前采取的措施有外协团队、交付团队分散布局等措施来解决。

16、公司营收主要区域是华东，疫情封校会对下半年有影响吗？

答：公司的项目全国各地都有，每年的区域占比有变化。疫情对公司有一定影响，通过线上线下结合，人员分散的等方式减小疫情的影响。

17、过去几年公司营收规模稳定，未来 2-3 年收入端增长的规划目标？

答：最近几年公司坚持以虚拟仿真技术为核心的同心多元的战略，均衡布局，建立完善了一套完整产品开发工具链，可以快速的开发新的产品，这也是公司的优势所在。

18、目前公司在费用管控上有没有什么指标？

答：目前公司推行增量预算机制，测算费效比，费用与公司内部毛利目标相结合，以期控制公司经营成本。

19、公司开展业务主要的成本是哪些？

答：公司开展业务的主要成本包括直接材料、直接人工、外协费用、制造费用等。

20、业务模式是否类似于软件开发？目前公司软硬件占比大概是多少？是否有规模效应，收入翻倍而成本增加有限？

答：公司以软件为核心，软硬件产品相结合。公司不断加大软件产品推广力度，随着模块化、标准化的不断推进，规模效应逐步体现。

21、公司如何看待产品向其他行业、专业拓展的难度和节奏？

答：公司具有成熟的产品开发工具链，向其他行业、专业拓展，需要有相应的行业专家配合，在技术上转移较为平滑。近年来公司以协办行业技能大赛为牵引，在行业内具有较大的影响力，通过赛项为牵引，公司扩大品牌影响力，有利于公司推广新领域产品。

22、轨道交通领域市场规模有多大、在新的产品领域，公司能覆盖多少？

答：现在院校的设备还需要不断提升才能满足实际培训需求，过往几年轨道交通市场规模并不能代表未来的市场容量。此次贴息贷款政策出台，预计市场规模会有一定变化；公司在其他新产品领域，还在收集市场容量相关的数据。

23、企业客户能占公司市场份额的多少？

答：2021年不到50%。

24、公司的客户群体是都已经采购过公司的产品么？还是每年都有固定的采购量么？

答：综合性的轨交类院校一般每年都会根据需求采购，只开设一两个专业的院校不会每年都有采购，是一个动态的

	<p>采购情况。</p> <p>25、贴息政策带来的需求，会透支后期的需求吗？</p> <p>答：前几年确实有些需求被压制，如果订单集中释放，会对后面需求带来一定影响。但学校培训是基于用人单位的设备更新而更新，所以后期还是会有一定需求。</p> <p>26、公司存货比较高，是什么原因？</p> <p>答：公司存货为了快速响应客户需求，同时应对这几年疫情反复造成的不确定性影响，公司提高了安全库存边际。</p> <p>27、公司交付项目是同时推进多项目吗？</p> <p>答：公司的仿真系统以软件为主，硬件和施工部分通过委外完成，目前来看，公司交付能力没有问题。公司统筹安排项目交付，可同时推进多个项目交付。</p> <p>28、公司仿真实训产品的替换模式是怎样的？</p> <p>答：职业教育需要满足用人单位的需求，根据用人单位的设备变化，采购针对性的培训设备。比如高铁车型的变化。</p> <p>29、为什么公司会做两期股权激励？</p> <p>答：公司推出股权激励是为了扭转收入、利润下降趋势，第一期股权激励时纳入的是公司核心管理成员。目前因疫情不确定性，对公司业绩影响较大，为了有效完成公司既定目标，公司做了第二期股权激励，扩大激励范围，将主管人员纳入，通过公司员工上下团结一致，实现公司既定目标。</p>
日期	2022-10-28