

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: 2022-005

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	华西证券 泰信基金 光证资管 雷根资产 易方达基金 冲积资产 前海道谊投资 淳厚基金
时间	2022年11月3日(星期四) 16:00-16:40
方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理: 王建军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司简要介绍</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,</p>

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。

公司 2022 年前三季度营业收入同比增长 8.28%，扣非后净利润同比增长 102.18%。

1、贴息贷款政策出台后，公司是否看到需求端的改变？增量有多少？轨交类职业院校需求是否有大幅提升，各院校仿真实训需求如何？是否已经产生贴息贷款的订单？

答：根据各地情况不同，较积极地区已进展至需求公示阶段，下一环节即招标；另有节奏较慢或未申请地区。公司正积极安排销售人员推进相关工作，需求具体数据还在摸排。

2、根据公司现在了解的需求申报情况，具体落地至招标及合同签订的时间？是否能估算出订单体量？单个订单金额是否形成百万级至千万级的提升？招标高峰期会在明年的一季度吗？

答：项目从预立项至招标后签合同，最快约需 2 个月。公司十分重视相关政策落地情况，如未来两个月签订合同则预计在明年交付，具体看项目进展情况。当前属于需求立项阶段，相关信息较为笼统，暂未形成准确数据。贴息政策要求的申报金额不少于 2000 万元，是否将全部用于采购实训设备，根据院校自身需求，整体看市场前景较乐观。

3、公司轨交院校类仿真实训的市场规模多少？单个学校的订单量级如何？专业轨道交通类院校所有专业均有采购需求吗？单个专业订单多少？公司销售团队能覆盖全部院校吗？

答：采购需求与院校规模、专业设置和用人单位的产品设备更新有关，公司院校类的平均订单约 200 万元，部分采购额较小。目前公司按区域划分销售负责人，基本覆盖全国各地院校。

4、公司职高院校和轨道交通类职业院校占公司营收比例如何？与公司营业收入结构是否相吻合？

答：公司轨交类业务营收占比约 60%左右，院校类营收占比约 50%以上，其他由铁路局、地铁公司、应急类等客户组成。

5、轨交类仿真实训产品有固定升级需求吗？公司项目交付周期多久？

答：除了自身管理升级需求外，需求方会根据用人单位的产品设备变化，采购针对性的培训设备。公司成熟产品约 1-2 个月可交付，定制产品耗时更久。

6、公司实施股权激励计划时是否已经考虑贴息政策因素？目前推行的第二期股权激励下一关键阶段是什么？

答：公司实施股权激励计划目的在于上下同心，团结一致，改变公司营收和利润下滑趋势，第二期股权激励计划扩大了激励范围，将主管级人员纳入，未考虑贴息政策因素。下一步公司将按计划推进第二期股权激励计划的授予工作。

7、目前院校市场的竞争情况如何？相比友商竞争优势为

何？与运达相比公司竞争优势如何？

答：院校市场行业竞争充分，陆续有新企业加入竞争。在轨道交通领域，公司处于领头羊的位置，公司竞争优势包括几个方面：

（1）拥有一批成熟的研发人员，已有一套较为完备的开发平台和工具链，可快速研发新产品；

（2）公司的产品体系较完备，在轨交方面涵盖全系列的产品链，包括车辆、工务、调度、模拟驾驶、电工、信号等；

（3）此次贴息政策，将更有利于大综合项目落地，此类项目公司因产品线全，能够综合配套，有利于提升需求单位管理的便利性。

8、公司航空、航海方面业务开展情况，未来能带来多少体量？航空领域的仿真机型包括什么？将来会有什么变化？

答：航空类产品是新开拓的产品线，主要为飞机日常检查实训平台、航空发动机拆装与维护实训平台、飞机液压系统排故实训平台等，未来将根据客户需求开发升级。航空类业务主要面向职业院校、航司及业内相关培训机构。另公司借助大赛推广相关产品，提高产品影响力。

舰船类产品已经多年发展，主要面向开设相关专业的大、中专院校、舰船驾驶类职业培训学校、相关航运公司、军工舰船等仿真领域。

9、公司的未来利润率会是怎样的趋势？

答：从过去两年来看，因为疫情，公司利润率处于下滑趋势，此为公司关注改进的重点。公司推出一系列管理举措、线上和线上线下结合的实训产品，推动院校实训基地数字化、智能化升级改造，降低疫情的影响，变危为机。

	<p>10、未来如仿真产品市场爆发，公司销售团队和人才团队能否应对？</p> <p>答：首先，基于当前政策可能爆发的需求，公司从策略上主推成熟产品；其次，考虑长远发展，公司自 2021 年开始加强渠道建设和营销团队建设；第三，公司正推行增量绩效管理，已划分多条产品线，与销售团队协同作战，共同满足客户需求并协调解决问题，保障了产品销售的专业性。目前，公司人员结构相对合理，配置基本可以满足未来市场需求。</p>
日期	2022-11-4