

# 今创集团股份有限公司

## 机构投资者交流会会议纪要

### 一、机构调研情况

调研时间：2021年5月12日

调研地点：公司总部科技大楼二楼会议室

调研形式：现场会议形式

来访机构：中珏投资、国元证券、中原证券、中金公司、广发证券、东方证券、招商银行、山西证券、中邦交通。

公司接待人员：公司董事兼总经理戈耀红先生；董事兼副总经理、财务总监胡丽敏女士；副总经理兼董事会秘书邹春中先生；财务副总监郑小兵先生；证券事务代表陆华先生以及公司相关业务人员等。

### 二、调研行程安排

2021年5月12日下午14:00至15:30参观公司生产厂区现场及展示厅，下午15:30至17:30进行现场会议交流。

### 三、调研会议纪要

#### （一）公司概况介绍环节

会议开始，由公司董事兼总经理戈耀红先生向与会者介绍了公司概况。

公司目前主要从事轨道交通客车车辆配套产品的研发、生产、销售及服务，公司凭借持续的人才战略、技术创新、质量保证、商业模式、全球布局、智慧工厂和资质业绩等优势，成为相关领域设计、研发、生产规模及综合配套服务方面的领先企业。

公司围绕“为全球轨道交通提供一站式配套解决方案”的企业使命，努力达成“成为全球交通配套标杆品牌”的企业愿景。主要产品包括车辆配套的电气、设备和内装产品，涵盖了电气控制柜、门系统、座椅系统、风挡系统、照明系统、箱体、内装系统、厨房系统、给水卫生系统、司机台等千余个细分产品，以及内燃机车和特种工程车辆、预埋槽道、高速铁路自然灾害与异物侵限监测系统等产品。

品。同时公司与国际知名轨道交通车辆装备生产企业合资成立了多家中外合资企业，生产信息显示系统、车钩系统、制动系统、减震系统等配套产品。

公司客户主要为中国中车、庞巴迪、阿尔斯通、西门子、日立、韩国 ROTEM 等全球轨道交通装备巨头以及国内城轨地铁客户。公司产品目前基本覆盖我国高铁已有各车型及主要城市城轨车辆，并出口应用于欧洲多国、日本、韩国、新加坡、印度、澳大利亚、马来西亚等国家的轨道交通车辆项目。

公司目前积极以投资换市场，布局全球业务，深耕维保市场，在常州本地区拥有多个工业园，并在青岛、长春、成都、长春、唐山、芜湖、重庆等城市，及在法国、印度等国家建有生产基地，此外，在多个城市和国家设有贸易服务公司，为客户提供优质产品和全面的服务。

公司未来将基于公司的“大交通”战略和参与“新基建”的目标，以“一站式解决方案”和“全生命周期成本”优势拓展市场，继续拓展国内、国际轨道交通业务市场份额，加快布局维保市场，做大、做强主营业务；在此基础上，公司计划将业务拓展至公司的“大交通”战略领域，即将业务拓展至豪华游轮、游艇及特种船舶的配套和服务市场，同时，结合我国大力发展新基建契机，大力拓展 3C、5G 等业务的发展机会，优化技术与平台资源，提升公司盈利能力。

未来，公司将持续提升经营管理，发展好公司业务，以优良的产品和服务为社会创造价值，以更好的经营业绩给广大投资者带来回报。

## **（二）会议问答环节，交流的主要问题及公司回复概要**

### **1、公司对各子公司是如何进行管控的？**

随着公司投资业务的不断发展，公司对子公司的管理不断积累经验，已逐步形成资源协同共享和优化，内控严谨的管理模式。

首先，公司及各子公司都有独立和完善的法人治理结构，管理层基本均是聘请的职业经理人，公司及各子公司均有完整独立的组织架构和经营管理流程，保障正常发展需要。在此基础上，公司每年年初形成年度管理、经营和督查计划，对子公司依据市场与经营情况一一制订业绩和管理等指标，以指导子公司经营层年度的经营目标纲领；同时，公司每季度定期召开经营工作会议，根据项目情况不定期召开专项会议，进行跟踪与分析，确保子公司在公司总体规划下稳健发展。

其次，公司集团层面设立了采购、信息、行政、财务、市场、人力资源、投资及管理监察八大职能部门，不断总结对子公司资源协同和管理的经验，对各公司提供服务与监管，尤其是市场、采购方面，充分发挥集团层面的优势，统一市场维护与资源调配，对大宗商品采取统一招投标，集中议价，以利于成本控制，从而促进公司及各子公司共同成为一个利于各自发展的企业资源共享平台。

第三，公司持续强化公司内控管理，目前公司和各子公司已形成较好的互动机制，一方面各子公司经验管理层严格按照要求，定期向母公司汇报经营情况及提供财务报表，汇报涉及重大的交易、投资、资金使用、可能影响子公司的经营模式、经营计划的转变或可能减少、增加子公司交易机会等重要事项；另一方面，公司相关部门按照《年度管理督查计划》和《年度审计计划》等安排，以及公司战略、审计等委员会的指导，组成不同形式的督查审计组，对公司及各子公司进行不同形式和内容的滚动式经营管理督查和审计，推进各子公司健全管理体制，改善管理效率，预判控制风险，确保业务规范、真实、可靠、有效，风险可控，效益提升。

## **2、原材料上涨对公司的影响有多大？**

近期原材料不断上涨，公司一直保持高度的关注。目前公司生产所用的主要原材料包括铝板、铝型材、不锈钢、聚氯乙烯贴膜、电器件、厨房配件、门机构配件、锁组成配件等。其中铝板、铝型材、不锈钢等属于大宗原材料，其价格波动相对较大。根据测算，上述大宗原材料价格每上升或下降 10%对公司毛利的的影响约为 0.5-1%之间。

此外，多年来，公司经历过多次原材料价格变动带来的压力，这是制造业正常需要应对的风险和压力。对今年以来原材料上涨的情况，公司采取多项措施积极应对，例如：与公司供应商协商，向客户澄清并协商共同分担压力，这样通过与供应商、客户互动，将压力层层传导，将相关影响尽可能降低。

**3、车辆维修业务方面，高铁车辆分为 1-5 级修，公司产品参与哪一级修程？是否只修公司供货的产品，还是也可以修其他企业供货的产品？维保业务的毛利是多少？**

高铁车辆的 1-5 级修程公司都有参与，开展维修业务需要取得相应的资质。原来由公司供货的产品和其他企业供货的产品，公司都是可以提供维保服务的，

公司目前大致约 80%的维保业务是针对公司提供的产品进行的维保。

公司目前正采取投资换市场的策略布局全国维保市场,也是为了落实属地化检修,更方便快捷地提供贴近客户的服务,降低维保业务的运输和其他运营成本,提升公司维保业务市场竞争力。

公司维保业务的毛利率根据项目有高有低,一般略高于新造业务。

#### **4、目前公司维修业务的市场份额是多少?新闻上说中国中车已自行进行三级修,对公司的维修业务是否会有影响?**

由于轨道交通车辆维保业务的行业数据难以取得,因此无法确切地计算公司相关业务的市场份额。依据国家铁路局发布的《2020 年铁道统计公报》和中国城市轨道交通协会发布的《城市轨道交通 2020 年度统计和分析报告》来看,目前全国铁路拥有动车组 31,340 辆,城市轨道配属车辆为 8,342 辆。根据国家轨道交通线路规划,到 2035 年,全国铁路网要达到 20 万公里左右,其中高铁 7 万公里;城轨交通固定投资仍保持逐年增长的趋势,截至 2020 年底,共有 65 个城市的城轨交通线网规划获批,完成建设后,届时的车辆保有量无疑是巨大的,相信随着轨道交通车辆保有量的持续增长,未来维保市场的趋势必然是持续向好的。

中国中车等整车厂商的检修主要是针对整车检修,公司主要是提供部件的维保检修,例如动车 A5 修,整车厂商将整车拆检后,需要的部件依然是向公司这样的配套部件厂商采购产品(包括部分维保服务)的。因此,中国中车自行检修对公司维保业务的发展影响有利有弊,整体影响应该是不大的。

#### **5、请公司介绍下轨道交通业务订单情况,一般订单转化周期多长?**

2020 年度,公司新签合同/订单(含检修)43 亿元,与上年基本持平,其中,国内新签合同/订单约 28 亿元,略有增长;国际市场新签合同/订单因全球疫情原因,略有下降,约 15 亿元。

国内动车业务订单承接后,一般 3-6 个月开始交付,国内城轨业务订单承接后,一般 6-12 个月开始交付。国内订单完成交付多数 1-2 年内完成。

国外业务订单主要以城轨业务为主,按照项目交付要求,一般 1-2 年左右开始交付,国外业务订单完成交付的周期,短的则 1-2 年,长则 5-6 年,一般为 2-3 年。

近年来,公司每年新签合同/订单的金额基本稳定,这对公司业务持续发展

是有利的保障。

今创集团股份有限公司董事会

2021年5月14日