

今创集团股份有限公司 机构投资者交流会会议纪要

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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

今创集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年12月28日召开了机构投资者现场交流会。现将有关情况公告如下：

一、交流会基本情况

交流时间：2023年12月28日

交流地点：公司会议室

交流形式：现场参观和现场会议形式

来访机构：国泰君安证券、华宝证券、AP资产、华福证券、东海证券、东北证券、润磁投资。

公司接待人员：公司董事、副总经理、财务总监胡丽敏女士；副总经理、董事会秘书高锋先生；会计机构负责人郑小兵先生；证券事务代表杨明珠女士以及公司相关业务人员等。

二、交流行程安排

2023年12月28日下午13:00至15:00参观公司高新区轨道交通产业园及总部工业展厅，下午15:00至16:30进行现场会议交流。

三、会议交流主要内容

（一）公司概况介绍环节

会议开始，由公司副总经理、董事会秘书高锋先生向与会者介绍了公司概况。

公司主要从事轨道交通车辆配套产品的研发、生产、销售及服务，是相关领域设计、研发、生产规模及综合配套能力方面的领先企业。

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，公司努力

达成“成为全球交通配套标杆品牌”的企业愿景，以“低碳连接世界，绿色畅达未来”为发展方针，为全球轨道交通行业提供优质的配套产品。

目前，公司产品涵盖行车安全系统、智能控制系统、车身联接系统、旅客界面系统以及运维保障系统等五大关键配套体系，包括千余个细分产品，服务范围几乎全面覆盖到全国动车及主要城市城轨车辆，并出口应用于英国、法国、意大利、比利时、新加坡、印度、马来西亚等数十个国家的轨道交通车辆项目。

面对“变更频、交期短、要求高”的行业制造特点，为了实现多项目高效运行，公司贯彻“互联网+先进制造和现代服务发展战略，融合形成十位一体的管理体系，利用现代数字化、智能化手段，建立了今创智慧化管理平台，实现了“价值共享、智敏合一”的大规模定制化敏捷制造，为轨道交通行业提供了“一城一线一风格，一案一策一作品”的整体解决方案。

公司坚持自主创新发展理念，研发掌握了多项关键核心技术，拥有专利 600 多项，先后被评为国家单项冠军示范企业、国家火炬计划重点高新技术企业、江苏省创新型领军企业等，建有国家级博士后科研工作站、江苏省认定企业技术中心、江苏省认定工业设计中心、江苏省轨道车辆内饰装备工程技术研究中心等行业研发平台。

公司未来将继续坚持以“数智”赋能，优产品、强服务、稳主业、育新业，在主营业务上，持续产品创新和服务创新，夯实基础，保持业绩的稳定，同时，公司将基于自身资源、技术、平台优势，围绕“大交通”“新基建”持续拓展业务应用范围，整合优化资源，细分板块管理，推动新兴业务与主营业务协同发展。

作为行业领先的上市企业，公司也将在保持业务经营有序推进的同时，持续将环境、社会和治理以及可持续作为企业发展要务，积极践行企业社会责任与担当，将绿智理念贯穿公司的整个价值链，不管探索能源管理新模式，推行智慧化升级，争做行业生态模范，深化绿色交通产业链协同发力，引领行业践行绿色发展的企业价值观。

（二）会议问答环节，交流的主要问题及公司回复概要

1、请问明年轨道交通车辆市场预计会如何发展？公司的轨道交通业务明年预期如何？

根据现有的行业数据来看，今年由于人们出行需求逐渐回升，全国铁路发送

旅客人次较上年大幅增长，国内高速动车组启动了两次招标，共计 158 组，较 2020-2022 年的招标量大幅增长，为行业市场释放了多重积极信号；城市轨道交通市场新增运营线路长度有小幅波动，基本稳定；同时，民众出行需求的增强，也使得高速铁路，城市轨道车辆运营率大幅提升，车辆检修运维频率逐步恢复正常，车辆检修市场回暖，有望重新进入快速发展期，而庞大的高铁、城轨配属车辆基数也支撑了轨道交通车辆维保市场的未来发展。

明年若没有重大的市场环境及政策变化，预计会维持今年的市场情况。

从公司层面来说，根据公司 2023 年半年度披露的订单信息，公司国内高速动车组配套业务受益于高铁招标复苏的影响，订单量有较大提升，保障了公司未来一阶段的业务增量。预计在国内外市场环境继续保持稳定、公司其他业务不发生较大变化的情况下，公司明年轨道交通业务发展趋势还是会持续向好的。

2、请问公司轨道交通业务结算周期多长，营业收入转化周期多长？

国内动车业务订单承接后，一般 3-6 个月交付，国内城轨业务订单承接后，一般 6-12 个月交付。国内订单多数在 1-2 年内完成业务结算，转化成营业收入。

国外业务订单主要以城轨业务为主，按照项目交付要求，国外业务订单完成交付的周期，短则 1-2 年，长则 5-6 年，一般 2-3 年完成业务结算，转化成营业收入。

近年来，公司每年新签合同/订单的金额基本稳定，能保持业务的持续稳定。

3、公司轨道交通境内业务和境外业务相比哪个毛利率更高？

根据公司披露的定期报告数据来看，公司轨道交通境内业务毛利率相对高于境外毛利率。

境内业务包含了高速动车组和城市轨道交通车辆配套等业务，境外业务以城市轨道交通车辆配套业务为主，提供的产品系列也没有境内业务齐全，承接的项目毛利率相对低于境内项目，同时，境外业务运杂费用远高于境内业务，对毛利率也产生了一定影响。

4、公司轨道交通业务的议价能力如何？

公司的客户主要为中国中车、阿尔斯通、西门子等国内外轨道交通整车制造企业及地方地铁公司，一般以参与招投标方式承接业务。

由于轨道交通行业对安全性有着特殊的要求，整车制造企业更注重配件生产企业的产品质量、供货准时性、管理水平、售后质保和服务质量以及双方的合作经历，

一般不会对评级较高、合作时间较长的供应商采取过度压价策略。

公司行业经验丰富，产品线丰富，整体供应能力强，在产品设计能力、交付及时性、产品质量稳定性、售后服务水平等方面得到了国内外客户的高度认可，具备较强的市场竞争力。

5、公司新能源储能业务主要产品是什么？是否具有独特的核心技术？如何开拓市场？

公司新能源储能产品目前包括电力大储、工商业储能、家庭储能产品，以及新能源液冷系统产品，目前相关系列产品已经研发完成。

核心技术方面，公司具备先进的箱体制造技术、电气控制技术、系统集成和设计能力，部分轨道交通独有技术在新能源业务领域也得到了新的应用，比如公司全资子公司常州剑湖金城车辆设备有限公司基于现有高铁设备制冷制热技术（热管理技术）、给排水流体技术、及其相关系统智能控制技术专利，研发了新能源液冷系统系列产品，目前开发了超级快充充电桩整流柜液冷系统、充电枪液冷系统、工商业电池储能柜液冷系统三大系列产品。

开拓市场方面，公司规划了三个方向：

首先，公司将依托产品优势开拓直销产品市场；

其次，公司将通过提供新能源整体解决方案承接新能源工程项目，公司新能源整体解决方案率先应用于公司产业园区，即将正式启用，助力建设今创“零碳”示范园，公司将以此为契机，向市场推广；

第三，公司将拓展新能源技术到公司传统业务领域，对公司部分业务提质升级。比如将新能源技术拓展至公司涉足的矿山装备领域，推出了新能源智慧矿山机械装备项目，目前项目公司历经数月时间，研发的52吨换电挖掘机、108吨纯电动非公路宽体自卸车和6吨电动装载机共计3款新能源矿山机械装备产品已经下线发布。

6、工程机械和矿山机械类规模企业都具有成熟的制造经验和销售渠道，公司的新能源矿山机械业务如何应对市场竞争？

首先，在战略层面，公司新能源矿山机械装备项目主要专注于露天矿山和港口场景的成套化设备提供，更聚焦于新能源设备的深层应用和开发。

其次，在产品方面，项目公司将智慧零碳矿山理念作为产品研发目标，主推无人纯电产品，相较于传统装备，项目公司的产品具备低能耗、智能化、大型化、创新结构设计等核心优势，可实现无人驾驶，在当前的细分应用领域具有较强竞争力。

第三，在策略方面，项目公司正结合智慧运营数据、数字化营销，构建数字运营体系，完善的服务渠道建设，提升服务能力；丰富和创新销售模式，满足不同客户群体的差异化需求，加速市场的开拓。

今创集团股份有限公司董事会

2024年1月2日