

河南思维自动化设备股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☒现场调研 ☐其他 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒电话会议
会议时间	2025 年 4 月
会议地点	公司会议室
参与单位	申万宏源、长江证券、华泰证券、海通证券、西南证券、国海证券、中信证券、国泰君安证券、东北证券、东吴证券、华创证券、国融证券、财通证券、华安基金、国泰基金、招商基金、汇添富、南方基金、广发基金、国海富兰克林、博时基金、富国基金、中国国际金融、银河基金、阳光资产、兴业基金、华夏基金、长信基金、民生加银、交银施罗德、中国人寿、平安资产、人保资产、太平资产、民生通惠、金鹰基金、东方红基金、金信基金、中信资管、国寿养老基金、永赢基金、瀚伦投资、大象投资、国金基金、弘尚资产、彬元资本、昭图投资、天弘基金、安联保险资产、光大永明资产、银华基金、工银瑞信、国投瑞银、安联基金、同泰基金、创金合信、安信基金、西部利得、天弘基金、中邮资管、中银资管、中信建投自营、中信建投资管、红杉资本、长城财富、工银理财、清和泉资本、玄卜投资、稷定资本、国丰兴华、正圆投资、三亚鸿盛、工银理财、华夏久盈、南方东英、上海混沌、上海明河、申万菱信、上海于翼、长城财富、上海度势、农银理财、上海银行资管部、深圳宏鼎、凯联资本、航长投资、壹拾资产、中信保诚、君怀投资、财通基金、华宝基金、Trial Account、Pinpoint Asset Management Limited、Seouoia Capital Llp 等机构
上市公司接待人员	公司董事会秘书 骆开尚先生
投资者关系活动主要内容	问题 1：请介绍一下公司 2024 年度经营形势及 2025 年的订单预期、三大业务的增长驱动因素。 回复：2024 年度，公司生产经营持续向好，新签订单再创新高，营业收入和净利润均实现了 28%以上的稳健增长。报告期内，公司实现营业收入 15.15 亿元，同比增长 28.38%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.48 亿元，同比增长 33.08%；实现扣非净利润 5.49 亿元，同比增长 35.02%。基本每股收益为 1.44 元/股，同比增长 33.33%，盈利能力进一步提升。 公司主营业务涉及普速铁路和高速铁路两大领域，主要包括列控系统、铁路安防系统、高铁运行监测系统三大业务。分业务来看，公司列控业务实现收入 8.86 亿元，收入占比 60%，同比增长 25.89%，主要原因是新产品 LKJ 无线数据换装系统订单激增 131.94%，

LKJ-15S 系统销量同比增长 20%所致；铁路安全防护业务实现收入 2.38 亿元，收入占比 14%，同比增长 25.64%，主要因为客户对 6A、CMD 系统更新维保需求旺盛，叠加新产品调车防护系统（LSP 系统）加速推广，LSP 子系统车站管控子系统推广应用成效显著所致；高铁运行监测业务实现收入 3.58 亿元，收入占比 16%，同比增长 39.79%，主要受益于高铁新造车、五级修需求增长明显，叠加存量 DMS、EOAS、地面数据中心设备进入更新周期，新产品高铁移动视频平台（HMVP）、高铁国产化 JRU 等新产品加速渗透所致。

问题 2：请分析三项业务 2024 年毛利的变动原因及公司 2025 年毛利、净利的变化趋势？为什么净利率变动弱于毛利率变动？

回复：报告期内，公司列控系统、铁路安防系统、高铁运行监测系统的毛利率分别为 66.47%、64.34%、72.45%，分别增加 3.37 个百分点、3.61 个百分点、2.96 个百分点。主要原因如下：（1）列控系统方面，公司着力推进 LKJ 无线数据换装系统、LKJ-15S 系统等新产品推广，同时客户对列控产品配件的采购需求增长，高毛利的产品收入占比提升所致；（2）铁路安防系统方面，公司 LSP 系统加速推广，同时客户对 6A、CMD 等维保需求增长，高毛利的产品收入提升的同时，同步推进相关产品的国产化设计，产品的综合毛利提升；（3）高铁运行监测系统方面，随着高铁新造车招标及五级修带动了高铁核心产品需求增长，同时公司高铁移动视频、高铁国产化 JRU 等新产品加速推广，高毛利的产品及配件收入占比提升，综合毛利率保持增长趋势。

2025 年，随着公司产品结构持续优化，推进产品国产化、标准化、平台化设计，预计公司三大主营业务的毛利率仍将保持小幅增长。在管理提效方面，公司在努力实现收入增长的同时，将合理控制人员规模，深入落实降本增效举措，进一步提升盈利能力。

2024 年度，公司净利率、毛利率均保持小幅增长，延续了增长趋势。其中，毛利率、净利率分别增加 3.67 个百分点、1.32 个百分点。主要原因是高毛利的产品销量占比提升，产品结构优化对毛利提升影响较大；管理提效有助于提高公司的净利润率，但后续仍有改进空间。

问题 3：请介绍一下公司三大业务的市场格局。

回复：（1）在列车运行控制领域，目前共有 3 家合格供应商，分别为本公司、时代电气、交大思诺，其中公司的市场占有率大概在 49%左右，市场格局长期保持稳定。（2）铁路安全防护产品竞争较为激烈，厂家基本在 3~8 家，其中公司老产品 6A、CMD 产品市场占有率在 30%以上，调车安全防护系统在 60%以上，均处于市场前列。（3）在高铁运行监测领域，公司 DMS、EOAS、高铁 JRU 等产品是我国高铁的标准配置，公司在市场占有率

率方面具有绝对优势，是核心供应商。

问题 4：公司各业务板块的产品更新周期大概是多长时间？

回复：公司列控系统、铁路安防系统、高铁运行监测三大业务板块的产品更新周期普遍为 8~10 年。目前，公司三大业务核心产品均处于更新换型阶段，客户更新需求的增长有助于提升企业的经营成果。

问题 5：请介绍一下 2024 年公司各业务板块的产销量情况？高铁业务产销量增长的原因？其中在新造车、存量市场的销量和订单比例大概是多少？

回复：2024 年度，公司三大主营业务均实现了良好增长，核心产品产销量及变动原因详见《思维列控 2024 年年度报告》第 23 页“(2)产销量情况分析表”。2024 年，公司高铁运行监测系统实现收入 3.58 亿元，收入占比 16%，同比增长 39.79%，主要受益于高铁新造车、五级修需求增长明显，叠加存量设备进入更新周期，其中 DMS、EOAS 系统车载设备生产量增长超 200%。公司的订单主要来自存量设备更新及升级需求，新造车对公司订单的影响一般来说不超过 20%。

问题 6：公司一直保持高比例分红，公司考虑的主要因素是什么？未来分红水平大概会保持在什么水平？

回复：公司自上市以来，连续十年实施现金分红，2021 年以来现金分红比例均不低于当期归母净利润的 60%。2024 年度分红预案延续了高比例分红的传统，同时将 2024 年度的现金分红比例由此前的 70%提升至 100%。主要考虑因素如下：（1）公司具备持续大比例现金分红的客观条件。截至 2024 年 12 月 31 日，公司累计未分配利润为 18.39 亿元，货币资金 16.65 亿元，自有资金较为充裕；（2）近三年，公司净现金流持续向好，2024 年公司净现金流净流入 4.39 亿元，同比增长 52%；（3）公司近期无重大资金支出安排；（4）公司闲置自有资金主要用于短期理财，因收益持续下降，不利于提升公司 ROE 水平。为优化公司资产结构，提升资产收益率，进一步提高股东回报，稳定股价，董事会提议继续加大现金分红比例，以真金白银切实回报投资者。近期，公司董事会提议修订《公司 2024~2026 年分红规划》，将公司每年现金分红比例由不少于当年实现的可供分配利润的 40%提升至 60%，并且明确了“原则上公司每年进行中期利润分配，在有条件的情况下，公司可以按季度实施利润分配”。后续，在不影响公司正常生产经营的前提下，公司仍将保持积极稳健的现金分红政策，具体以公司股东会审议通过的利润分配方案为准。

问题 7：请介绍一下公司的应收账款变化趋势，目前很多企业回款形势普遍不好，公司的情况如何？公司的应收账款存在的风险大吗？

回复：随着公司收入增长，公司应收账款保持增长趋势，但产生坏账损失的风险较小。主要原因分析如下：（1）从客户性质来看，公司客户主要是国铁集团、各铁路局集团公司、中国中车等国有企业，客户信用良好；（2）从应收账款账龄结构来看，截至 2024 年末，公司应收账款主要集中在 3 年以内，占比约 96.78%，其中账龄在 1 年以内的应收账款占比为 87.20%，1 至 2 年的占比为 7.84%，2 至 3 年的占比为 1.74%；（3）从公司经营考核和历年实际回款情况看，公司 3 年以上应收账款回款率在 98%以上，坏账风险较小。（4）从近三年公司净现金流来看，通过持续加大销售人员应收账款催收考核力度，公司 2022 年~2024 年经营活动产生的现金流量净额分别为 2.27 亿元、2.88 亿元、4.39 亿元，保持增长趋势，公司回款趋势向好。公司将持续加强应收账款管理，通过加强与客户沟通、定期对账目等措施加强对应收账款的日常管理。

问题 8：目前公司三大业务中都有哪些新产品？2024 年公司新产品在整体营收中占比大概如何？

回复：列控业务方面，重点新产品包括 LKJ 无线数据换装系统、LKJ-15S 系统、列车智能驾驶系统（STO）等。其中，LKJ 无线数据换装系统订单实现三连增，2024 年新签订单超 2 亿元；STO 在国能集团及港口实现小批量应用，当年合同额突破 3000 万元；在铁路安防业务方面，重点新产品为 LSP 系统，并在原有 LSP 车载系统批量推广的同时，研发的车站管控子系统开始推广，2024 年新签 LSP 系统订单超过 3 亿元；高铁业务方面，重点新产品包括高铁移动视频平台、国产化 JUR、高铁乘务作业平板等。总体来看，公司新产品占整体营业收入的比例在 30%左右。

问题 9：请介绍一下 LKJ 无线数据换装目前的渗透率、对公司列控业务的贡献及未来的推广进度。

回复：公司 LKJ 无线数据换装系统自 2023 年开始批量推广，当年订单约 8000 万元，2024 年该产品加速推广，订单突破 2 亿元，目前已覆盖约 50%的市场，预计未来 2~3 年将完成全国铁路 LKJ 无线数据换装系统加装，补强 LKJ 列控系统功能，提升铁路客户管理效率，有效保障列车行车安全。

问题 10：请介绍一下 STO 项目的基本情况未来预期。

回复：2014 年以来，公司开展列车智能驾驶技术研究，目前相关技术已经成熟，系统可以减轻乘务员劳动强度，同时避免司机误操作导致的安全隐患，使其有更多精力进行瞭望和巡查设备状态，提高行车安全性，解决不同司机操纵水平差异导致的列车能耗、操纵平稳度差异较大的问题，降低列车能耗，提高列车平稳度，提高运输效率。近几年，公

司重点在地方铁路推广 STO 系统，2023 年实现市场突破。2024 年，公司 STO 系统在地方铁路全年实现订单超 3000 万元。2025 年以来，已有部分铁路局集团已开始推进 STO 系统试验，有助于打开国家铁路市场。

问题 11：请介绍一下高铁 JRU 国产化替代目前的进展。

回复：近几年，公司一直从事元器件及产品的国产化替代工作。在高铁 JUR 产品方面，2024 年开始，公司子公司蓝信科技开始向国铁集团和各铁路局供应国产化高铁 JRU 产品。后续，随着适配高铁车型增加和既有高铁 JRU 产品到期更新，预计公司国产化高铁 JRU 产品的收入将保持快速增长。

问题 12：请介绍一下公司的地铁业务和海外业务情况。

回复：关于地铁业务，公司采取差异化竞争路线，重点拓展地铁工程车防护系统（ISM）、可编程逻辑控制单元（LCU）等产品应用，2024 年度相关产品订单首次突破 2000 万元，占公司业务的比重较低；关于海外业务，公司主要通过与总包商/系统集成商合作，采取搭船出海的方式拓展海外市场。目前，海外市场占公司收入规模不大，每年约 1000 万元左右。

问题 13：一带一路对公司有什么影响？

回复：公司积极参与中老铁路、雅万高铁等“一带一路”相关铁路项目建设，供应列控系统、铁路安防及高铁运行监测产品，相关产品已先后应用到巴基斯坦、坦桑尼亚、几内亚、老挝、印尼等国家的铁路系统。目前，公司主要采取搭船出海的方式拓展海外市场，有利于拓展公司海外市场，但由于相关产品单价较低，与机车车辆或动车组配套，数量需求有限。近几年海外业务年收入在 1000 万元左右，对公司收入影响较小。

问题 14：目前商誉存在减值风险吗？

回复：公司的商誉是 2018 年至 2019 年初因重大资产重组产业并购蓝信科技形成的，截至目前公司商誉为 13.9 亿元。公司对全资子公司蓝信科技的经营情况保持密切关注，同时公司每年聘请专业评估机构对涉及资产进行商誉减值测试，截至目前未发现减值迹象。2023 年以来，我国铁路客运迅速恢复，高铁新造车、大修等招标形势向好，蓝信科技高铁业务形势向好，普铁业务方面其 LSP 系统加速推广，预计将带动全资子公司蓝信科技的收入和盈利能力的稳健增长，因此公司商誉近期不存在减值风险。后续如存在减值迹象，公司将及时披露相关风险及公告。

问题 15：铁路固定资产投资增速不高，为何公司业务增速较快？

回复：2024 年，全国铁路固定资产投资 8506 亿元人民币，同比增长 11.3%。2024 年，

公司营业总收入为 15.15 亿元，同比增长 28.38%。可以看出，公司的收入规模占铁路总投资的比重较低。公司主营业务增速较快，主要是客户对公司产品的需求增长所致。公司三大业务的核心产品如 LKJ2000、6A、CMD 以及高铁领域的 DMS、EOAS、JRU 等均为机车车辆的标准配置，作为核心的列车车载控车系统、在线监测平台，相关产品的运用状态直接关系铁路运输安全与管理效率提升，目前相关产品均面临设备更新、升级，客户需求更为迫切。

问题 16：请分别介绍一下机车、动集、高铁业务的招标形势、高铁五级修对公司的影响及产品价格变动趋势。机车招标和高铁招标为什么会有这么大的差距？

回复：2024 年铁路系统对机车、动力集中型动车组（简称“动集”）的招标数量低于预期，高铁招标数量高于预期，预计 2025 年机车、动集招标将有所恢复，高铁及五级修招标平稳。主要原因是：（1）2025 年，随着《老旧型铁路内燃机车淘汰更新监督管理办法》《有效降低全社会物流成本行动方案》的落实，将推动机车需求增加。（2）铁路客货运量持续增长将带动机车、动集、高铁列车需求增长。2025 年一季度，全国铁路客流持续增长，货物运量稳步提升。一季度，全国铁路旅客发送量突破 10 亿，达到 10.74 亿人次，同比增长 5.9%；全国铁路货运发送量完成 12.53 亿吨，同比增长 1.0%。其中，3 月份全国铁路发送货物 4.45 亿吨，同比增长 2.4%。均超过年初铁路工作会议中确定的 2025 年铁路运输增速目标。公司源自新造车的订单占比一般不超过 20%，相关产品价格基本稳定。2024 年机车招标和高铁招标形势存在较大差异主要与铁路客货运的运输形势有关。2024 年度，国家铁路旅客发送量完成 40.85 亿人，比上年增加 4 亿人，增长 10.9%；同期，国家铁路货运总发送量完成 39.85 亿吨，比上年增加 0.74 亿吨，增长 1.9%。高铁是我国铁路客运的主力，机车是铁路货运的主力。

问题 17：铁路行业 2025 年投资趋势如何？

回复：从产业环境来看，2024 年中国铁路完成固定资产投资 8506 亿元，同比增长 11.3%，2025 年一季度铁路固定资产投资完成 1312 亿元，同比增长 5.2%，创历史新高，2025 全年投资有望继续保持高位，将带动相关设备系统的采购、更新投资增长。2025 年 1 月，国铁集团印发《铁路设备更新改造行动方案》，部署开展运输生产设备更新改造、运输服务设备更新升级、信息通信设备自主替代等五大行动，将推动铁路设备更新换代。公司将抓住机遇，持续聚焦主业，提升产品质量，增强公司核心竞争力，为推动新质生产力奠定基础，确保公司稳健、长远、可持续发展。

问题 18：请解读一下近期主要政策及对公司的影响。

回复：（1）2024 年 9 月，国家铁路局印发《老旧型铁路内燃机车淘汰更新监督管理办法》，明确至 2027 年底，重点区域的老旧型铁路内燃机车应当全部退出铁路运输市场；至 2035 年底，老旧型铁路内燃机车应当基本退出铁路运输市场。随着老旧型铁路内燃机车的淘汰更新，将带动新造机车和配套车载设备需求增长。（2）2024 年 11 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《有效降低全社会物流成本行动方案》，明确到 2027 年，货物运输结构进一步优化，铁路货运量、铁路货运周转量占比力争分别提高至 11%、23%左右。铁路运输占比提升一方面有利于降低全社会物流成本，同时将带动铁路运输需求增长，有利于公司市场规模进一步提升。（3）2024 年 11 月，工业和信息化部等十二部门关于印发《5G 规模化应用“扬帆”行动升级方案》，明确到 2027 年底，全面实现 5G 规模化应用。2024 年以来，铁路系统已经积极响应，率先启动 5G 技术升级改造，有助于公司三大业务规模持续提升。（4）2025 年 1 月初，国铁集团召开铁路工作会议，明确 2025 年十项重点工作，要求要深入开展安全生产治本攻坚三年行动，加快构建现代化铁路安全保障体系。实施铁路设备更新改造行动，健全适应新技术、新工艺、新装备的“用管修”标准。安全生产治本攻坚三年行动方案持续推动实施，有助于加快铁路行业设备更新需求释放，有利于进一步提升铁路运输安全保障能力。（5）2025 年 1 月，国铁集团印发《铁路设备更新改造行动方案》，部署开展运输生产设备更新改造、运输服务设备更新升级、信息通信设备自主替代、绿色低碳设备推广应用、存量设备高效循环利用五大行动，推动铁路设备更新换代……；在信息通信设备自主替代行动方面，将加快推进北斗主用设备应用替代，有序推进无线通信设备升级换代，统筹推进信息通信设备更新换代。《行动方案》实施将进一步带动铁路装备更新、技术升级需求增长。

公司将持续关注并积极响应相关政策，持续聚焦主业，提升产品质量，增强公司核心竞争力，为推动新质生产力奠定基础，确保公司稳健、长远、可持续发展。

问题 19：关税对公司有影响吗？

回复：目前美国加征关税对公司影响不大。首先，公司主营业务聚焦国内市场，主要客户为国铁集团、各铁路局集团公司、中国中车等，境内收入占比 100%，现阶段公司未直接开展海外直接销售业务。因此，美国近期加征关税预计对公司未来收入变动无影响。其次，公司从美国进口的材料占采购额的比例极低，关税政策波动对公司的采购成本影响不大。对此，公司通过大力推进产品的国产化、标准化设计，加快实现全国产化设计与应用，减少供应链因素对公司生产经营的影响，持续提升公司盈利能力。

问题 20：公司对于 2025 年一季度订单预期如何？

	回复：2025 年以来，公司生产经营稳中向好，一季度新签订单约 2.58 亿元，同比增长超 70%，实现了开门红。随着公司 2024 年末在手订单和 2025 年新签订单陆续交付，预计对 2025 年业绩有积极影响。关于公司 2025 年一季度的具体业绩相关情况，详见公司于 2024 年 4 月 29 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《思维列控 2025 年第一季度报告》。 问题 21：公司 2025 年业绩目标大概是什么水平？ 回复：2025 年，公司将聚焦主业，着力提升自身的核心竞争力、盈利能力以及风险管理能力，努力提升经营业绩，争取在 2024 年业绩基础上实现平稳增长，以更好地回馈广大投资者。当前，公司列控系统、铁路安防系统、高铁运行监测系统三大主营业务核心产品均处于设备更新、升级的上行周期，三大主营业务的新产品尚处于集中推广期，同时铁路数字化、智能化发展需求为公司提供了新的市场机遇，将有力支撑公司高质量可持续发展。
附件清单 (如有)	

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)