**南京康尼机电股份有限公司  
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 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他：投资者接待日活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司 孔令鑫、李由 招商证券 吴丹 中信证券 左腾飞  中泰证券 于文博、许忠海 中银国际 陈祥 东海证券 赵军伟  东兴证券 樊艳阳 平安证券 吴文成 广发基金 张钊  泓盛资产 侯十为 交银施罗德 刘鹏 中融信托 马成浩  海富通基金 徐斌 国联安基金 刘佃贵、林禄  上海乘是资产 吴雁 泰达宏利 谢天卉 三星资管 徐平  长安基金 沈晔 北京浩蓝行远投资 宋谨 星石投资 古建军  兴业基金 张希晨 盘京投资 赵斌 中信建投 刘泊宁 |
| 时间 | 2018年1月18日15:00—17:00 |
| 地点 | 公司六楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事会秘书：徐庆  公司证券事务代表：刘健 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次调研会上，公司董事会秘书首先给各位投资者介绍了公司生产经营情况、配套募集资金进展情况等，随后投资者们就关心的问题咨询了公司董秘，主要内容如下：  1、2017年，公司动车组外门市占率、营收情况等如何？  答：截至2017年底，公司动车组外门系统市场占有率超过35%，年内，公司外门产品在首批复兴号动车组占比高达80%。2017年，公司动车组门系统产品收入占康尼本部收入15%左右。  期间内，为了积极拓展市场，产品价格略有下降，对动车组外门系统产品的毛利率有一定影响，未来有望回归正常水平并保持稳定。  2、城轨门系统产品的交付情况如何？  答：公司城轨门系统产品十多年来，一直保持在50%以上的市场占有率，加之，公司自主研发的远程健康诊断系统运行效果得到客户的广泛认可，进一步提升了产品的竞争力，2017年，城轨市场上公司获得的订单有较显著的增长。  3、请展望下CR200J集中动力型及维保业务未来市场前景？  答：集中动力型机车取代的是之前的25T车型，该车型自2016年开始基本上就不招标了，2018年，集中动力型机车应该会有招标，该门系统的单价与250km/h动车组门系统单价相近，订单周期在3个月左右。  2016年公司维保配件业务收入1.4亿元，2017年1-9月收入1.7亿元，同比增长65%，维保业务收入能够取得较高速的增长，主要受益于公司之前的部分存量门系统产品相继进入大修阶段，未来也会积极开拓动车组外门维保市场。  4、2017年，公司新能源汽车零部件业务收入如何？  答：2017年上半年，康尼新能源收入6000万元，亏损1300万元左右，较16年下滑较多，主要原因有两方面，一方面是产品客户结构的调整，从主要以客车厂商为主，向乘用车市场转移且部分乘用车厂商年内出现了一定的回调；另一方面主要是公司内部管理方面的问题。  公司新能源汽车连接器产品的主要竞争对手包括中航光电、永贵电器、巴斯巴等。  5、相关新产品的研发、市场拓展如何？  答：2016年，公司自主研制了新能源公交车电动塞拉门，首批75套门系统订单实现交付；2017年，交付超过1500套，截至2017年底在手订单近2000套，合作方包括苏州金龙、南京金龙、中通客车、苏州海格、比亚迪、珠海银隆、上海申沃等；闸机核心部件已成功投入市场，在南京地铁部分站台上实现对进口产品的国产化替代；自动翻转桌椅已顺利通过认证，进入试运行阶段。  6、龙昕科技的发展历程？  答：龙昕科技主要以表面处理业务为核心，向产业链前、后端延伸，打造消费电子精密结构件表面处理整体解决方案提供商。初期主要从事塑胶表面处理（简单），后来发展到全制程，最后发展到特殊表面处理。龙昕科技深耕塑胶表面处理领域，工艺成熟，种类全面；与OPPO合作开发NCL工艺，目前已大量投产，技术和产量水平均为业内龙头。 塑胶金属化、金属陶瓷化、复合材料玻璃化等材料的技术储备，与行业发展趋势吻合。  7、龙昕科技2017年业绩完成情况以及2018年业绩展望？  答：关于龙昕科技2017年业绩的具体情况届时请大家重点关注公司的年报，公司2017年年报会并入龙昕科技12月份的业绩。  龙昕科技的强项在于塑胶金属化、金属陶瓷化、复合材料玻璃化等特殊复杂工艺，传统、技术成熟的工艺龙昕的业务量很小，因此之前市场的“砍单”消息对龙昕影响不大，依据龙昕科技现有的订单，2018年有望继续稳定增长。 |

|  |  |
| --- | --- |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年1月18日 |