

证券代码：002972

证券简称：科安达

深圳科安达电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及 人员姓名	单位名称	参会者姓名
	国信证券	黄浩峻
	诺安基金	刘慧影
	上银基金	卢扬
	天弘基金	左思达
	光大资管	李行杰
	民生加银基金	周帅
	淳厚基金	刘俊
时间	2021年12月16日-20日	
地点	线上电话会议，公司总部	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书郭泽珊女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021年12月16日-20日，参加国信证券策略电话线上交流会，主要内容如下：</p> <p>一、公司董事会秘书介绍公司基本情况</p> <p>深圳科安达电子科技股份有限公司成立于1998年，是一家专业从事轨道交通产品研发、生产、销售的国家高新技术企业，先后获评工信部国家级专精特新“小巨人”企业、工信部制造业单项冠军示范企业、深圳最具潜力50家上市企业之一、深圳500强企业等荣誉。</p> <p>科安达主营轨道交通领域相关产品，包括计轴系统、全系列防雷系统、道岔融雪系统、智能监测诊断系统等。</p>	

公司核心产品计轴系统通过铁路最高安全等级SIL4级认证、CRCC认证、URCC认证，产品广泛应用于国内轨道交通建设中，已在全国近50个城市，超过190条地铁线路使用，市场份额居行业领先地位。计轴系统为列车定位系统，实时监控列车运行情况，保障列车的发车及运行安全。

另一核心产品为雷电综合防护系统，公司拥有防雷工程专业设计和专业施工双甲资质，是《铁路综合接地系统测量方法》

(TB/T 3233-2010)等多项标准的主要起草单位。公司的防雷产品为业内首家通过CRCC认证产品，分别获得中国铁道学会“铁道科技奖三等奖”和广铁集团“科技进步奖一等奖”。目前公司已累计完成5000多个火车站场的防雷工程，其中武广客专、上海虹桥、成都北编站、武汉北编站、广州南站、青藏铁路等防雷工程已成为行业标杆。

二、行业情况和未来前景

1、《十四五规划和2035年远景目标纲要草案》提出，“十四五”期间我国城市轨道交通运营里程数将新增3000公里，预计“十四五”累计客运量将突破十亿人次，累计完成投资额有望达到18188亿元，未来轨道交通建设依然是国家基础设施建设的重要部分。

2、“一带一路”战略的实施，中欧通道、口岸通关协调机制等的建设与完善，为我国轨道交通运输装备及相关配件的“走出去”提供了契机。科安达也将紧随国家政策将公司产品推向国际市场，走向海外。

3、随着国家大力发展“新基建”，我国轨道交通行业开启新的黄金时代。中国城市轨道交通协会印发《中国城市轨道交通智慧城轨发展纲要》，将智慧城轨建设作为交通强国建设的重要支撑。

4、粤港澳大湾区实现全方位融合，规划了13个城际铁路和5个枢纽工程项目，总里程约775公里，形成主轴强化、区域覆盖、枢纽衔接的城际铁路网络。此外，5G建设也能带动新兴产业与轨道交通深度融合，为智能运维赋能。

三、回答投资者问题

1、计轴系统的具体情况和配套情况？

答：科安达计轴系统是轨道交通信号控制系统的重要组成部分之一，在控制列车的运行速度、运行间隔、保障列车安全运行等方面发挥着重要作用，主要应用于地铁、城市轻轨、铁路等领域。计轴系统通过比较进入和驶离轨道区段两端计轴点的列车轴数，来完成轨道区段空闲与占用状态的自动检查，为信号控制系统提供列车位置信息和监控列车行驶状态。

公司的计轴经历了“引进-吸收-消化-再创新”的过程，刚开始我们是引进德国的计轴系统，但是发现并不适用于我国复杂的地理环境，于是公司投入了大量的精力来进行优化创新，大概

用了5到6年的时间潜心研发，现已做到完全自主创新。

科安达计轴产品应用，以深圳为例，有20多条地铁线，除了一号线以外，其他线路均使用了科安达的计轴系统。计轴产品一般是按照每条地铁线来进行报价的，不同线路的长度、站点数量，按产品设计和线路需求数量确定合同金额。

2、公司营收在全国的分布情况？

答：公司将营销业务划分为东南西北四个区域，每个大区均能覆盖到有城轨规划的城市，包括铁路、高铁等。每个区域根据城市规划的线路营销产品，因此公司营收主要分布在地铁和高铁集中的城市。目前公司市场份额占比大概在60%左右。

3、公司的主营产品是否存在市场壁垒？

答：公司的主营产品存在高准入壁垒。首先，公司在产品的技术研发和创新上投入了5、6年以上的时间，才做到能够自主创新并拥有核心竞争力，长时间的潜心研发是很多初创企业很难坚持的；另外，公司产品存在较高的行业认证，比如CRCC、URCC和SIL4级安全认证，且该认证时间较长，取得难度大。公司在研发投入方面持续加大力度，拥有专业的研发团队。公司与北京交通大学、桂林电子科技大学保持长期的产学研合作。除此以外，公司还拥有完善的服务体系和治理体系，比如公司最近通过的IRIS认证（国际铁路行业质量管理体系认证）。

4、公司产品的使用周期是多久？近期产品研发情况？

答：轨道交通产品比较特殊，从招投标到实现建设完成大概需要2-3年以上的时间，我们公司应用也遵循此时间规律。目前市场增量的部分主要是原有线路的延长和新规划线路的建设。公司产品一般10-15年为一个更新周期，平时会根据站点的实际情况进行维护/换新。公司也在不断地投入研发，对原有产品进行优化迭代。

关于产品研发，我们一直有对原产品进行升级迭代研发，对新产品进行创新性开发。比如，在上个月，我们收到了地铁集团颁发的“数字接口成功案例”的证书。公司做的智能监测防雷分线柜，致力于实现一体化智能检测，在软件和硬件上进行智能化的迭代；还比如未来城轨维修方面，我们正在进行的智能运维系统研发。今后我们会根据行业需要和市场方向来进行产品的更新迭代。

5、如何看待海外市场？

答：对我们来说，在国内公司的市场地位稳定基础上，海外市场是一个新的开始。近几年公司业绩持续增长，公司发展前景广阔，并保持每年利润分红来回报投资者。国家的“一带一路”政策引导基础建设走出去，由于行业建设及公司产品的特殊性，我们的产品需要跟着大业主一起推广。

	<p>我们在香港和德国都设立了子公司，为今后走向海外做准备。公司的防雷产品已经走出国门，有巴西、埃及、越南、埃塞俄比亚、黎巴嫩等国家。未来我们计划将德国公司作为开拓海外市场的地点之一，将德国研发和中国效率相结合，助力公司在海外市场发展壮大。</p> <p>6、公司有哪些竞争对手？</p> <p>答：公司的竞争对手大多都是国外的巨头，比如西门子、泰雷兹等，还有其他上市公司。但是从竞争力来讲，公司产品的成熟度、安全性和售后服务，综合各方面都有一定的优势。</p> <p>7、公司未来发展目标？</p> <p>答：公司的未来发展目标是稳步做好现有业务，加强技术升级，开发新产品。同时公司响应“一带一路”合作发展的理念，实施走出去战略，借助既有的、行之有效的区域合作平台，打造利益共同体、命运共同体和责任共同体。公司上市后希望强化金融作用，有效将实业与资本市场相结合，实现产业升级，优化产业结构，融合上下游产业构建产业链，成为多个细分行业龙头。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年12月22日