

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：2022-005

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	申万宏源、君康人寿、碧云资本、爱建证券、中银三星人寿保险、汇泉基金、兴业基金、行知创投、中天国富证券、同犇投资
时间	2022年3月24日 15:30-16:30
地点	线上电话会议
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>2022年3月24日，参加申万宏源“2022资本市场春季策略会议暨上市公司交流会”线上电话会议，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> <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。</p>

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、“一带一路”国家战略提供发展契机

基础设施互联互通是“一带一路”建设的优先领域，通过建立中欧通道铁路运输、口岸通关协调机制，建设沟通境内外、连接东中西的运输通道。这些基础设施的逐步建设与完善，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。

2、产业政策大力支持行业发展

《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，累计完成投资额有望达到18188亿元。2020年3月《中国城市轨道交通智慧城规发展纲要》2025至2035年的发展目标：覆盖智能列车运行、智能技术装备、智能运维安全、智慧网络管理、中国智慧城规技术标准体系等十大方面。未来轨道交通建设依然是国家基础设施建设的重要部分。

3、粤港澳大湾区城际铁路建设

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，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。

4、5G建设带动新兴产业与轨道交通深度融合

以5G、物联网、云计算、人工智能等为代表的颠覆性新兴产业与轨道交通加速深度融合，有助于解决轨道交通目前所面临的系统复杂、节点分散、运维人员缺乏等挑战。

5、城镇化率提高刺激城轨交通需求，“碳中和”和“碳达峰”大力支持城轨建设

《2021年新型城镇化和城乡融合发展重点任务》提出建设轨道上的城市群和都市圈，加快规划建设京津冀、长三角、粤港澳大湾区等重点城市群城际铁路。截至2021年底，我国城轨交通累计运营线路长度达到9192.6公里，预计2022年累计运营线路长度将超1万公里，同比增长15.2%。

三、公司未来发展目标

公司的未来发展目标：1、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；2、优化产业结构，成为多个细

分行业龙头，融合上下游产业构建产业链，打造成国内先进轨道交通装备行业的领军企业；3、在德国成立生产研发中心，并打造成为全球轨道交通检测、监测系统最先进的设备供应商，打开国际市场；4、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，同中国高铁一起走向世界。

目前公司产品已销往巴西、蒙古、埃及、越南、印度尼西亚、埃塞俄比亚、巴基斯坦、老挝、塞尔维亚、尼日利亚、安哥拉、黎巴嫩、几内亚等13个国家，计划开拓泰国、匈牙利、乌兹别克、孟加拉、坦桑尼亚等国家的海外市场。

四、互动交流

1、公司的应收账款情况？

答：公司的回款情况按照合同执行。由于地铁及铁路轨道交通装备行业的行业特性，项目有一定的建设周期，随着业务规模的扩大，应收账款数额有所增长，公司产品主要用于铁路、城市轨道交通等重大民生建设项目，建设资金来源有保障；公司应收账款主要客户为大型国有企业，如中国铁路集团下属各路局公司及铁路运营公司这类央企、国企及上市公司，资金实力雄厚，信誉度良好，公司应收账款形成坏账风险较低，在可控范围内，不影响公司的日常经营，公司的资产状况良好。

2、公司计轴系统的未来发展空间如何？

答：计轴系统的未来需求取决于建设铁路的里程数。根据最新发布的《十四五规划和2035年远景目标纲要草案》，“十四五”期间我国城市轨道交通运营里程数将新增3000公里，累计完成投资额有望达到18188亿元。截至2021年底，我国城轨交通累计运营线路长度达到9192.6公里，预计2022年累计运营线路长度将超1万公里，同比增长15.2%。到2026年预计我国城市轨道交通运营里程或将达到1.37万公里。城市轨道交通行业将带动轨道交通装备行业大力发展，我们认为计轴系统作为其中的细分行业未来的前景是非常可观的。

3、在手订单情况如何？未来发展如何？

答：目前公司在手订单充足，在国内公司的市场地位稳定基础上，我们认为海外市场是一个新的开始，国家的“一带一路”政策也引导轨道交通建设走出国门。我们在香港和德国都设立了公司，为今后走向海外做准备。公司的产品已经走出国门，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，助力公司发展海外市场建设。

4、为何公司毛利率、净利率很高？是否存在准入门槛？

答：基于行业的高级别安全特性，轨道交通行业存在高准入

壁垒，对供应商的产品及质量管理体系、产品安全性、配套能力以及研发服务能力要求非常高。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，不断的研发论证，才做到科技创新并拥有核心竞争力，长时间的潜心研发和成本投入是很多初创企业很难坚持的。另外，公司产品获得了最高的行业认证，比如CRCC、URCC和CS4, SIL4级最高安全认证等，且该认证时间较长，取得难度大。近年来，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），公司拥有高质量的产品以及周到的服务，为轨道交通工程建设提供助力。

5、原材料采购是否依赖外部？还是能实现自研自产？

答：公司在原材料的采购上有能力实现自主可控。公司与德国公司建立了长达二十多年的友好合作关系，在项目上进行互相学习和研发，因此公司依然与德国公司保持部分原材料采购的合作。

6、公司披露的销售数据主要集中在华东地区，大湾区建设是否有规划？未来销售的工作安排？

答：目前公司的营销中心分为东南西北四个大区，我们非常看好各个区的未来发展。粤港澳大湾区的建设是一个很好的机会，我们已对此事进行提前规划。去年公司在成都投资了5000万，新设立了子公司以支持西部开发，城市集中的地方地铁数量多，地铁多的地方科安达业务就多，我们对每个城市的业务开拓都潜心跟进，争取业务全覆盖。近年来，不同于其他收缩的行业，轨道交通的建设仍处于黄金发展期，对于每一个市场机会，我们都会尽最大的努力去抓住，争取以优异的业绩回报广大投资者。

7、公司产品交期大概是多久？

答：因为每条地铁线路存在不同的路段的配置不同，需要因地制宜的定制化设计。公司的产品根据客户的具体需求进行配置，交货期一般为一到三个月左右，具体需要根据不同的项目需求与客户商定。

8、有哪些竞争对手？如何看待？

答：公司的竞争对手大多都是国外的巨头，还有其他的上市公司。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。经过多年的深耕，公司积累了稳定的行业基础。目前公司产品居于行业领先地位，我们很有信心继续保持。

附件清单（如有）	无
日期	2022年3月24日