

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：2022-007

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 checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“全景·路演天下”以网络远程方式参与公司2022年半年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2022年8月26日 15:30-17:00
地点	<a href="https://rs.p5w.net/html/133022.shtml">https://rs.p5w.net/html/133022.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事会秘书郭泽珊女士、财务负责人农仲春先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年8月26日（星期五）15:30-17:00在全景网举办2022年半年度业绩网上说明会。本次业绩说明会采用网络远程方式举行，业绩说明会互动问答内容如下：</p> <p>1、公司储能业务的产品形态是什么？相关人员招募是否已经完成？ 答：公司相关业务正在有序布局和开展，根据业务发展需要制定了相应岗位的招聘计划，目前我司招聘工作顺利进行中。</p> <p>2、公司主要产品较为单一，是否会成为公司发展的隐患？ 答：公司秉承“1+2+N”的产品策略，并持续加大新产品的研发，目前部分新产品已经逐步推向市场。</p> <p>3、请问公司在成都设立的基地人员是否已经到位，分公司是否已经开始运转？ 答：公司在成都设立的子公司已开始运转，人员已陆续到位，各项工作已逐步开展，公司看好成都地区乃至整个西南</p>

	<p>地区轨道交通的发展前景！</p> <p>4、成都地区轨道交通建设较为积极，但公司在西南区的业务占比很小，是什么原因？ 答：为推动成渝地区双城经济圈建设，支撑成都由大城市向大都市转变，建设轨道上的都市圈，《成都城市轨道交通线网规划》愿景规划线路55条，包括普线、快线和市域铁路等，成渝地区交通建设积极；公司也在积极的规划建设中努力争取市场份额，随着未来成渝地区线路规划逐步落实，公司未来成都的甚至西南地区的业务将有更大的机会。</p> <p>5、公司在防雷方面的竞争对手有哪些公司？公司在轨道交通方面的竞争对手有哪些？ 答：公司主营业务为轨道交通领域的相关产品，在该领域公司产品应用均位居于行业领先；公司的核心竞争优势集中体现在：1、技术研发优势；2、产品质量优势；3、客户资源优势；4、良好资质优势；5、快速响应优势等。公司将秉承自身的优势继续保持行业地位。</p> <p>6、请问，公司回购股份账户在今年中报十大股东里怎么没有了？ 答：按照定期报告填写要求，回购股份账户请在公司已发布的半年度报告前十名股东中存在回购专户的特别说明部分查看。</p> <p>7、随着铁路高铁等基础设施的普及，请问未来5-10年，公司的主要盈利增量点在哪？ 答：国家铁路局发布的《“十四五”铁路科技创新规划》中提出6个方面重点任务，其中智能铁路方面和安全保障方面属于公司的研发重点方向。公司致力于深耕轨道交通领域，深入推进智能铁路关键技术创新，推进5G、大数据、人工智能等新技术与铁路深度融合，紧密围绕智能装备、智能运营、智慧出行、智能运维等方面进行技术升级和产品迭代。</p> <p>8、农总您好，合并财务报表项目注释 14、在建工程只有珠海工业园的转固信息，产品试验中心建设项目、自动化生产基地建设项目相应的信息不是在在建工程里面体现的吗？ 答：珠海工业园在建工程，包含产品试验中心建设项目和部分自动化生产基地建设项目，今年上半年工业园项目已经转固，下半年设备购置等工作正有序开展。</p> <p>9、公司上半年的业绩情况，是否符合公司预期？ 答：2022年上半年公司克服疫情带来的不利影响，在做好疫情防控的同时，积极调整经营策略，不断推动精细化管理及体系建设，加大力度开拓新渠道、新市场，疫情期间保交付保项目实施进度，营业收入继续保持增长。半年度公司实现营业收入200,462,013.35元，同比增长5.09%，公司半年度归属于股东净利润为6937万元，公司经营情况良好！</p> <p>10、 总经理好！公司今年能完成目标任务吗？公司对下半年的业绩发展如何看待？</p>
--	--

	<p>答：公司一如既往做好研发、做好品质、做好服务，全体员工齐心协力为完成年度目标努力！公司长期看好行业前景，下半年将继续努力经营好公司，创造良好的业绩和效益。</p> <p>11、西北分公司为何不设立在西安或者兰州这样辐射西北，贵公司选择呼和浩特市有何高见！</p> <p>答：公司战略规划方面不仅要考虑地理位置，还有其他因素。公司已在成都建设西部基地，辐射整个西北。</p> <p>12、郭董，您好，贵公司应收账款持续高比例增加，且去年及今年中报中的资产减值损失（特别是信用资产减值）对比两年前增加数倍，此对公司发展非常不利，请问是什么原因引起，是否有规避措施？</p> <p>答：随着公司营收规模的不断增长，公司实施项目不断增加，公司应收账款总体规模有所扩大。公司的客户主要为各铁路路局、国有企业和上市公司，发生债务或坏账风险较小，公司按照会计准则计提了一定比例的资产减值准备，非实际的资产减值损失。</p> <p>13、公司今年的业绩已经出现了明显的滞涨，增收不增利，增长幅度很小，请问公司发展是否已经到达一个天花板？</p> <p>答：2022年上半年公司克服疫情带来的不利影响，在做好疫情防控的同时，积极调整经营策略，不断推动精细化管理及体系建设，加大力度开拓新渠道、新市场，疫情期间保交付保项目实施进度，营业收入继续保持增长。公司实现营业收入同比增长5.09%，公司半年度归属于股东净利润为6937万元。公司的战略规划为1+2+N，公司对未来发展充满信心！</p> <p>14、张总你好，关于储能行业科安达未来有什么战略，主要侧重哪个细分领域？</p> <p>答：在全球新一轮能源革新和数字经济双重驱动下，新能源科技创新进入持续高度活跃期，各地政策力推新能源配置光伏、储能，这给储能行业带来了新的增长空间。碳中和、碳达峰等绿色能源、数字化智能产品和技术一直是公司长期关注的方向，公司将适时把握契机，利用自身的优势，关注和建立有利于公司发展的市场机会。</p> <p>15、防雷业务的发展空间是否比计轴系统更大？公司在这块的市场占有率和竞争优势如何？</p> <p>答：公司计轴产品系统在轨道交通领域处于领先地位；公司的防雷产品涉及的领域广阔，不仅在轨道交通、在石化、航空、建筑等多个行业领域都有应用；公司在轨道交通防雷方面属于行业先行者，并参与行业标准制定；公司自主研发的第六代智能防雷分线柜已在市场推广并得以成功应用，公司将利用自身市场和技术优势，继续努力争取获得防雷领域更多的市场占有率。</p> <p>16、轨道交通的审批和建设周期漫长，公司如何保障每年都有足够的订单和现金收入？</p> <p>答：公司通过长期的技术实力获得客户的认可，在资质方</p>
--	---

	<p>面，行业高壁垒先入为主的优势获得客户，也依靠公司过硬的资质和良好的服务获得客户的肯定。轨道交通是一个对安全级别要求非常高的行业，我们要保障的不是一年和半年的客户体验，而是几十年的客户体验和安全实践，所以客户的信任和产品的质量是公司保障足够订单和现金收入的基础。</p> <p>17、 公司营业成本增速超过营业收入增速是因为人民币贬值吗？ 答：人民币汇率波动对公司营业成本总体影响不大。</p> <p>18、 目前各地的地铁建设仍然处于收紧状态，是否会影响公司未来发展？ 答：根据《十四五规划》，我国轨道交通行业处于良好发展阶段，轨道交通建设属于新基建之一，公司认为行业具有比较大的发展和成长空间。目前多个城市地铁规划和建设在有序布局和规划中，比如深圳42周年生日大礼包，深圳地铁5期计划建设13条地铁，总长度226.8公里，计划周期5年，建成后贯通深圳周边区域及东莞！</p> <p>19、 农总您好，我想请教一下，为什么公司的这几个募投项目都没有在在建工程里面体现？具体反映在报表哪个项目里面呢？ 答：关于在建工程，详情请参见公司2022年半年报 第十节 财务报告 七、合并财务报表项目注释 14、在建工程。</p> <p>20、 请问公司在储能板块如何布局？如何转型寻找新的盈利增长点？ 答：在全球新一轮能源革新和数字经济双重驱动下，新能源科技创新进入持续高度活跃期，各地政策力推新能源配置光伏、储能，这给储能行业带来了新的增长空间。碳中和、碳达峰等绿色能源、数字化智能产品和技术一直是公司长期关注的方向，公司将适时把握契机，利用自身的优势，关注和建立有利于公司发展的市场机会。</p> <p>21、 公司海外业务是否发展缓慢？特别是疫情及欧洲俄乌影响？ 答：公司面对疫情带来的挑战和困难，全员抗疫一心，在各部门的通力协助下，公司的海外项目也在按计划推进中，公司产品已经取得欧盟及相关国家的资质认证。</p> <p>22、 公司有无打算在海外开展并购？ 答：对于高科技企业，内生式生长和外延式发展是公司的战略规划，公司未来如有并购计划将按信息披露相关规定及时履行公告义务。</p> <p>23、 储能及新能源方面，公司的构想是什么？ 答：在全球新一轮能源革新和数字经济双重驱动下，新能源科技创新进入持续高度活跃期，各地政策力推新能源配置光伏、储能，这给储能行业带来了新的增长空间。碳中和、碳达峰等绿色能源、数字化智能产品和技术一直是公司长期关</p>
--	--

注的方向，公司将适时把握契机，利用自身的优势，关注和建立有利于公司发展的市场机会。

24、 公司的轨道交通产品市占率已经60%，未来还有多少发展空间？

答：科安达计轴系统已在全国 190 多条地铁线路得到广泛应用，位居行业领先地位。公司将通过不断的研发创新、产品迭代升级、拓宽产品范围，开发国际市场等方式，寻求业务上以及产业链的突破，拓宽产业发展渠道，进入和引领更多细分行业。《中国城市轨道交通行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》显示：我国城市的城市轨道交通发展前景巨大，现各大主要城市均在大力发展城市交通，特别是城市轨道交通的建设成为各大城市的主要任务，上海、北京、天津、广州、深圳、武汉等城市的轨道交通已进入了集中投入的高速发展阶段，城市轨道交通的发展将会衍生出一个完整的交通产业链群，这个链群正处于一个形成和发展的阶段，将会逐步成熟，壮大。中国城市轨道交通市场存在着巨大的商业机会。中国城市轨道交通国产化程度的不断提高将推动行业的健康发展，可以说，我国目前正处于城市轨道交通的建设关键时期，已经成为世界上最大的城市轨道交通建设市场，根据“十四五”国家交通强国战略，进一步推动共建“一带一路”高质量发展的远景目标，轨道交通的未来发展前景广阔！感谢您对公司的长期关注和支持！

25、 近期，北京，成都，南京，武汉，等地纷纷提出了新一轮轨道交通构想，科安达能在这些发展当中分得多少份额？

答：公司深耕轨道交通领域，为细分行业龙头；公司的计轴系统广泛运用于国内铁路建设和城市轨道交通行业，先后完成了深圳地铁、武汉地铁、南京宁天城际；杭州地铁等城市.....，已完成和在建地铁近190多条，奠定了科安达在城市轨道交通领域的行业基础。作为国家级“专精特新”小巨人企业、制造业单项冠军示范企业、广东省工程技术中心企业；公司将充分把握国家轨道交通建设发展的黄金时期，通过产品的研发、迭代升级，争取更大的发展空间和市场份额。

26、 科安达公司回款情况如何？有无债务或坏账风险？

答：感谢您对公司经营发展的关注！上半年公司销售商品、提供劳务收到的现金同比增幅较大，回款情况良好，上半年通常为回款淡季，四季度为回款结算高峰。公司的客户均为有实力的国有企业和上市公司，发生债务或坏账风险较小。

27、 公司对下半年的业绩发展如何看待？

答：公司一如既往做好研发、做好品质、做好服务，全体员工齐心协力为完成年度目标努力！公司长期看好行业前景，下半年将继续努力经营好公司，创造良好的业绩和效益。感谢您对公司的关注与支持！

附件清单（如有）	无
日期	2022年8月26日