

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：2026 - 04

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银华基金郭磊，前海人寿研究员文思奇，上善如是基金肖肖，华创证券研究所沈晨，国泰基金胡弈丹。
时间	2026年10月12日
地点	科安达福田总部公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭泽珊，证券事务代表 陈欣。
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：公司情况介绍 第二部分：交流环节 1. 公司目前在轨道交通信号控制领域的主要产品 and 市场地位如何？ 答：公司深耕轨道交通领域，面向轨道交通行业提供产品、配套服务及系统解决方案，核心产品包括智能监测综合防雷分线柜、数字化信号计轴系统、道岔融雪系统及智能运维产品。在城轨计轴领域，公司产品具备较高市场占有率，已在国内200多条城市轨道交通线路以及5000多个火车站广泛应用。公司持续推进产品自主研发创新迭代，从引进消化吸收走向自主可控，不断提升系统的安全性、可靠性与智能化和智慧运维，公司产品市

	场应用位居行业领先。 2. 轨道交通行业是否存在较高的准入壁垒?公司如何看待后续市场机会? 答:轨道交通行业对设备安全性、可靠性要求极其严苛,行业具备较高技术与准入壁垒。公司每年持续加强研发投入,拥有专利技术139项,相关产品获得CRCC、最高安全等级SIL4等高规格安全认证。从市场需求看,国内既有线路设备更新、智能化改造、运力提升的需求将逐步释放,存量更新市场将为行业带来持续业务发展空间。 3. 公司海外业务目前进展如何?主要市场布局有哪些? 答:公司海外业务稳步推进中,公司紧跟“一带一路”战略布局海外市场,核心产品已取得欧盟 NOBO、DEBO、CE 及匈牙利 MAV 等关键行业认证,并在德国、匈牙利设立子公司构建本地化服务能力。公司为国内首家计轴、道岔融雪系统海外铁路落地企业,产品已应用于匈塞铁路、雅万高铁等标杆项目,覆盖欧盟、东南亚、非洲、中亚、拉美等多个国家。2026年上半年海外业务实现较快增长,海外收入占比显著提升。公司坚持审慎项目评估机制,把握欧亚铁路新建与存量改造机遇,持续拓展海外优质订单,提升全球轨交安全细分领域市场地位。 4. 海外业务毛利率是否高于国内?未来盈利贡献如何预期? 答:海外业务毛利率受产品结构、项目定价、交付成本、汇率波动、销售费用分摊等多重因素影响,不同项目之间有差异化。海外市场前期投入成本较高,订单转化、项目交付周期均存在不确定性,公司努力提高科技创新力、强化精益化管理,提升质量效益。海外业务对公司整体盈利贡献请以公司定期报告为准。 5. 公司在并购和新业务拓展方面有何规划? 答:公司的发展战略为1+3+N,坚持“内生增长+外延发展”并驱的发展思路,对外并购秉持审慎原则。若后续出现合适标的,公司将重点遴选与轨道交通主业具备协同效应、拥有成熟产品能力与业绩基础、能够解决行业痛点、提升公司综合竞争力的标的。公司将持续关注符合公司长期战略的并购项目。如有相关事项,公司将严格履行审议程序并以正式公告为准。 6. 公司财务状况和分红政策是否保持稳定? 答:公司资产结构整体优良稳健,经营性现金流保持平稳。公司
--	--

	上市以来累计现金分红约 4.98 亿元。公司重视对股东的投资回报，将结合经营业绩、资本开支需求、中长期发展规划及合规要求，在保障公司持续稳定经营前提下，研究合理利润分配方案，争取以优秀的业绩充分回报股东投资者。利润分配方案需经董事会、股东会审议，最终以公司公告为准。 7. 公司企业文化及未来战略理念是什么？ 答：科安达总部位于深圳福田，作为国家高新技术企业、首批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、深圳市企业技术中心，公司坚守稳健经营、可持续高质量发展的理念，公司高度重视技术研发、产品质量与客户履约信用。公司将持续聚焦轨道交通主业，推进产品数字化、智能化升级；同时拓展全球海外市场与战略新兴赛道，培育新增长机会。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年10月12日