

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：2022-008

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	长江证券股份有限公司 曹小敏 中邮创业基金管理股份有限公司 沈路遥、金振振
时间	2022年9月20日 16:00-17:30
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
交流内容及问答记录	<p>2022年9月20日，接受长江证券&amp;中邮基金 线上电话会议调研，主要交流内容如下：</p> <p>一、 公司董事会秘书对公司基本情况、业务及发展战略等内容做简要介绍</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。公司于2019年12月27日在深交所上市，股票代码：002972。</p> <p>科安达主营轨道交通领域相关产品，包括计轴系统、全系列智能防雷系统、道岔融雪系统、智能监测诊断、综合电力自动化系统等等。</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，计轴系统为列车定位系统，实时监</p>

控列车运行情况，保障列车的发车及运行安全。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。

公司另一核心系列防雷产品为雷电综合防护系统，公司参与《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。

公司2021年取得营业收入4.008亿元，实现净利润1.514亿元；2022年取得营业收入2.005亿元，实现净利润6937万元。公司多年的业绩持续增长，得益于投入产品研发及轨道交通行业的黄金发展期，未来，公司保持对行业市场的需求进行产品的研发、迭代升级，把握行业赛道的可持续发展。

公司未来发展目标：立足主业、加强技术升级、开发新产品、开拓海外市场。

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。

未来战略规划1+2+N：1、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，打造国内先进轨道交通装备行业的领军企业；2、借力资本市场平台，有效将实业与资本市场相结合，实现产业升级；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。

**二、介绍与会投资者知悉并提示线上交流平台视同接受《调研承诺书》约定。**

**三、互动交流，公司董事会秘书回答投资者提问：**

**1、请问董事长郭丰明先生之子郭浩先生为何购买公司股票？**

答：郭浩先生增持公司股份是基于对公司未来发展前景的坚定信心，对公司发展长期价值的认可。因此，郭浩先生增持公司股票。

**2、请问储能业务的定位，业务开展的具体方式，计划的投产、建成时间规划，产值规划？**

答：在“碳达峰、碳中和”背景下，中国正经历有史以来规模最大的储能投资和建设周期，据统计今年头七个月，获得批复的储能项目，投资额超过了建国以来建成和在建储能项目的投资总额。根据国家发改委、国家能源局 2021 年公布的规划，以电化学储能为主的新型储能到 2025 年装机规模将达 30GW，2022 年至 2025 年，中国国内新型储能将新增投资超过 1500 亿元。

另一方面，随着欧洲能源危机的到来，电价暴涨导致居民用电被严重影响，家庭储能设备的经济型凸显，海外家庭储能设备使用需求暴增，家庭储能与用户光伏配合使用，装机量迎来高速增长，家储市场也进入黄金期。

基于国内国外储能市场的现状及未来趋势的分析，以及自身实际，科安达将储能业务定位于国内以工商业侧储能为主、国外以家庭储能为主。

公司具体业务的开展方式和模式还处于筹划阶段。

市场维度分为国内、国际两个市场方向，建立不同的团队进行。国内以工商业用户侧储能为主，通过挖掘包括现有客户资源在内的各种资源，寻找开拓市场项目，以 EMC 或 EPC、EPC+F 方式进行。国际市场方面，通过参加展会、线上推广等方式，建立经销商、渠道商网络，以 To B 方式开展，市场网络形成一定规模后，可以利用公司资金优势，建立海外仓。

### **3、请问开展储能业务与公司的计轴防雷业务领域不同？业务是否有延续？**

答：未来储能市场是巨大而有潜力的，虽然目前已有不少上市公司、非上市企业在储能业务进行了布局，也形成了头部企业。但是相对其它产业而言，储能产业市场空间足够容纳更多的企业进入，公司将做好市场定位，寻找合适自身的切入点，加大人才引进力度，研发、生产适应市场需求的更有性价比的产品，提高竞争力。

储能业务和公司现有轨道交通业务还是有不同的差异性，但对现有技术、客户资源有部分继承或关联关系，如储能产品中BMS、EMS开发需要具有一定软件开发能力的技术人员、用户侧储能产品可以应用于高铁、地铁站场等。科安达深耕轨道交通领域20多年，轨道交通行业应用光伏储能设备，公司在技术和业务层面有相对优势和引领作用。

### **4、请问未来如果储能做起来了，那对计轴、防雷业务的定位会有变化吗？光伏和储能业务的员工招聘情况如何？未来招聘计划？**

答：公司长期看好轨道交通行业前景，将继续坚持经营好公司主营业务，也将一如既往做好研发、做好品质、做好服务！继续做好1+2+N的战略规划，创造良好的业绩和效益。公司将适时把握契机，利用自身的优势，在上下游产业链做大做强。同时，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；总公司与子公司人员在技术层协作，人才是企业发展的第一资源、是企业的核心竞争力！公司持续欢迎有专业素养、全方位发展的人才加入科安达！未来将根据公司发展及市场情况制定相应岗位的招聘计划。

**5、计轴、防雷业务的回款周期，对应收账款的收回有什么计划？**

答：公司的主要业务集中在轨道交通领域，公司的应收账款也具有比较明显的行业特征，销售款采取分期收款模式，收款周期相对较长，公司产品主要用于铁路、城市轨道交通等重大民生工程项目建设，其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，如中国铁路总公司下属各路局公司及铁路运营公司及大型集成商上市公司，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。

**6、请问公司目前的订单情况如何？转化周期大概要多久？**

答：2019年公司上市时，在手订单有5.66亿,意向订单约4.50亿元。这几年国家轨道交通建设规划持续稳定增加，公司目前在手订单充足，转化周期大多为一到两年，有些地区的建设周期可能会受基建规划因素影响不同。

**7、请问7-9月订单、交付的预期，全年业绩的预期如何？**

答：公司经营情况良好，在疫情防控的安全规划上，争取做到尽量满足供货需求；公司预计在10月26日披露三季度报，具体业绩情况将在季度报告中披露。

**8、请问能否具体讲讲“1+2+N”的模式？**

答：公司的产品战略规划是“1+2+N”的模式，基于轨道交通领域，专注于两大主营业务（防雷和计轴），再进行外延式发展，研发和推广道岔融雪系统、电缆成端排流柜、二次侧雷电防护系统、信号监测防雷分线柜、轨道交通智能监测诊断系统等等，其中道岔融雪系统已在市场推广，也的到应用业绩，今年有望增加市场份额，其他部分新产品正在进行试点和制定标准，后续会逐步向市场进行推广。除了开发新产品以外，公司近几年筹备着向海外市场，跟随“一带一路”政策将公司的产品推向海外市场。以上都有望成为公司未来业绩的增长点；公司将利用企业自身优势，在新产品和新产业方面做好研究和调研工作，适时的开展规划。

**9、请问公司股权激励计划的进展情况？**

答：为促进公司可持续健康发展，增强投资者信心，同时为进一步建立健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，公司于去年完成一次2100万元的回购，今年5月完成1500万元的

	<p>第二次回购，主要用于后期的员工激励，目前计划方案在筹划中，将等待合适机会予以实施。</p> <p><b>10、请问数字能源公司营业范围广的原因？</b></p> <p>答：新能源方向是国家重点布局和发展的行业，为此相关部门也出台了很多支持政策，进入“十四五”时期，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，新能源是一个巨大的概念和模式，涵盖范围广，许多概念和商业模式尚处于探究阶段，“碳中和”“碳达峰”等绿色能源、数字化智能产品和技术是公司长期关注的方向；在数字能源公司工商变更时，增加营业范围，有助于提高弹性和效率；公司对相关产品保持着灵敏谨慎、积极参与、审时度势、量力而行的态度，以市场为导向，持续寻找与公司契合和适合公司的业务模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月20日