

证券代码：688015

证券简称：交控科技

交控科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（投资者集体接待日）
参与单位及人员	详见附件 1
时间	2024 年 9 月 26 日
地点	公司一层飞燕厅
接待人员	董事会秘书：黄勃 资深系统专家：刘超 财务总监：曹润林 财务部部长：张帅 证券事务代表：张瑾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 行业情况、经营成果、核心竞争力以及财务业绩介绍</p> <p>公司参会领导针对公司行业情况、经营成果、核心竞争力以及 2024 年上半年的业绩情况向参会投资者进行了详细的介绍。</p> <p>第二部分 问答交流</p> <p>问题 1：公司近几年的利润及毛利率下降的原因是什么？</p> <p>答：公司近几年利润下降受多方面的影响：1) 公司之前年度新增合同额下降导致业绩下滑，2) 按照履约进度当期应确认收入的工程项目延期，3) 公司为了确保核心竞争力持续开展研发投入，4) 部分项目款项未按预期回款，公司计提减值损失。2024 年上半年公司营业收入和</p>

净利润基本同比增长，归母净利润下降的主要原因为公司控股子公司盈利贡献增加，少数股东损益较上年同期增长，导致归属于上市公司股东的净利润下降。

公司的毛利率变化主要受当年项目交付影响。信号系统总承包业务毛利率受各项目供货进度影响在各年之间存在差异，项目毛利率受客户个性化需求、合同技术标准、市场竞价等因素的影响，报告期内部分低毛利率项目处在供货集中阶段，收入确认金额占比较高，因此导致毛利率略有下降。

综上，公司经营业绩受到包括宏观经济环境、地方政府财政情况、行业周期性波动、市场竞争格局及下游需求等多种因素的影响，公司也在通过加强新品研发、市场开拓和成本控制，力争实现业绩提升。

问题 2：公司半年报披露少数股东权益导致的归母净利润降低会持续么？

答：地铁的建设是存在一定周期的，定期报告中公司业绩来源于当年正在实施的工程项目，随着市场竞争加剧，为了尽可能获得更多订单，公司项目的实施主体具有不确定性。若项目集中在控股公司，则可能会因为少数股东权益增加导致归母净利润下降，若项目集中在交控科技或全资子公司，则归母净利润将随着公司净利润同向变化。公司将加强市场开拓，努力提升集团及全资公司的市场订单，以更多的订单确保业绩的持续增长。

问题 3：公司出海业务开展如何，未来又是如何规划的？

答：近年来，公司在出海业务方面取得了一定的成绩。之前，公司面向一带一路市场，跟随中资公司抱团出海。2016年公司中标越南河内线路，2021年11月，越南河内“吉灵-河东”轻轨正式交付并投入运营，是我国自主知识产权的互联互通信号系统首次在中国大陆以外地区成功应用。近年来，公司一直与港铁密切合作，2022年列车障碍物智能检测系统（TIDS）在香港荃湾线正式投入运营，低于万分之一的误报

率及漏报率，性能指标达到世界领先水平，有效减轻了司机压力，获得了港铁的高度认可。2024年4月，公司签订了香港迪士尼改造线项目合同，这是第一次将公司的PB-TACS新技术用到境外改造项目中，这其中用到了公司的PB-TACS的无感改造解决方案。公司在改造线路上既有成功的工程项目业绩和经验，也具有先进的技术，更具竞争力。未来，公司继续加强与港铁等龙头企业的合作，借助其在海外的认可度和影响力，开拓海外市场。

因不同国家政策各异，给海外项目实施带来了很大的挑战。因此公司也会在海外项目选择上，更加谨慎，公司将充分考虑当地政策、市场需求、项目收益等因素，审慎选择优质项目开拓海外市场。未来，公司会继续加强与港铁、国央企等龙头企业的合作，谨慎选择项目，提升项目管理能力，以实现海外业务的可持续发展。

问题 4：公司有收购并购的想法吗？

答：公司主营业务是以具有自主知识产权的CBTC技术为核心，专业从事城市轨道交通信号系统的研发、关键设备的研制、系统集成以及信号系统总承包。近期我们看到中国证监会出台了《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，公司将认真研究相关的并购重组政策，积极关注政策动态和市场机会，以实现公司的战略发展目标。

问题 5：公司产品应用于卡车的无人驾驶的什么方面，车端还是路端？

答：公司于2024年4月设立合资公司北京车车连连科技有限公司，主要将公司的虚拟编组相关核心技术推广至公路货运行业，开发货运卡车协同编队运输系统，迁移轨道交通车车通信、编队控制、自主感知、调度指挥等技术积累，实现货运卡车多车编队的协同控制。系统方案以车端产品为核心，构建了车路云一体化的控制闭环、数据闭环和运输业务闭环。公司做的核心是实现货运卡车多车编队协同控制，并非单辆卡车无人驾驶。目前合资公司的协同编队运输系统相关产品目前处于研发阶段。

问题 6：公司在低空方面，是否有开展飞行器的研发制造？

答：公司一直以来都避免贸然进入全新的行业领域，在低空领域的布局也是基于低空与轨道交通业务的技术关联性，将公司在数字化车站、智能运维等方面的经验外溢到低空领域。公司在低空领域，选择了三个较擅长且与轨道交通技术能外溢的角度：

（1）基于无人机和 AI 的应用场景赋能应用：公司开发的低空飞行服务系统已经在天津七里海湿地自然保护区无人机巡护项目上进行应用。天津七里海湿地保护区内无路且多沼泽地貌，范围大，人工巡护效率低。利用无人机对湿地重点区域进行定期巡航，为管理机构提质增效，该场景应用具有较强的可推广复制性，也将为公司带来竞争优势。

（2）数字化起降场：未来当无人机大量出现时，将需要一套数字化管理系统，对多种大容量的飞行器充电、检测、运维、备件、维保等进行管理，以支撑大容量空域飞行。公司可将之前的数字化车站、智能运维等技术直接转移至数字化起降场。

（3）低空空域的调度管理：面对未来无人机种类多，性能差异大等特点，如何让多种飞行器在保证安全的前提下提升空中飞行的效率，搭建智能化调度指挥系统对飞行器实施控制将成为必然。公司的空域调度管理不仅涉及单个飞行器的避障问题，更重要的是在飞行器起飞之前，根据空域中有不同类型的飞行器、各种作业任务对时效性的不同要求，从战略层面统筹考量群体作业的安全和效率，包括空域规划、任务分配、飞行器实时飞行路线等。

公司瞄准的基于无人机和 AI 的应用场景赋能应用、数字化起降场以及低空空域调度管理这三个方向均为将既有技术外溢到低空行业，用现有技术为传统行业赋能。这样的策略可以凭借公司在原有领域积累的技术经验，降低进入新业务领域的风险，利用技术适用性和可转移性，节省新技术新产品研发时间和成本。

问题 7：在轨道交通方面，国内的技术与国外的技术相比是什么水

平？

答：中国在轨道交通领域的技术已经处于世界领先水平，一方面是因为自身技术的发展需要，另一方面主要得益于 2010 年至今中国的城市轨道交通蓬勃发展，庞大的市场推动新技术新产品迭代升级。目前，面临主干线客流大，支线客流较小，高峰和平峰客流密度差异较大等问题，国外也在开展虚拟编组相关的技术研究。公司自主研发的自主虚拟编组系统提供了一种更加灵活的列车编组方式，可实现列车运行中的动态编组和解编，在干线上可将多单元列车通过虚拟连挂编组为一列车，在支线处可解编为多列车单独运行，将乘客送至不同的目的地，该系统可提升运输组织的灵活性，实现效率提升和节能运行。截止到 2024 年 6 月底，公司的自主虚拟编组系统核心关键技术目前已经完成现场试验，顺利通过示范工程项目结题验收，正在依托北京 19 号线进行工程化落地应用。

问题 8：公司业绩在近 2-3 年有下滑，未来公司的突破口和方向在哪里？

答：近几年我们也确实感受到地方财政存在压力，公司的部分项目回款延期，我们也及时按照财务会计准则进行了减值计提，这对公司的业务会有一些影响，但因为城市轨道交通信号系统项目在确立时已通过发改委等政府部门审批，通常纳入政府财政预算，资金有所保障。因此我们认为回款大概率只是时间问题。相信未来随着经济形势好转，回款情况也会好转，也将会对公司的业绩产生积极影响。

轨道交通进入运营时代，改造线路逐年增多，从去年开始改造市场的需求开始逐步释放，且改造项目不会像新建项目那样需发改委前置审批，因此改造在未来肯定是一个趋势。十几年前的国外厂商承建的信号系统项目陆续进入改造阶段，这些厂商因近十余年间经过分拆重组等原因向业主方提供更好的维护维保及改造服务难度较大。

公司在改造线路上既具有先进的技术，也有成功的工程项目业绩和经验，公司正在实施的北京地铁 13 号线改造项目以及香港迪士尼线信

	<p>号系统工程改造项目都是公司的宝贵经验，将来公司也会积极顺应市场的趋势，争取更多的机会。</p> <p>问题 9：公司在低空方面有没有绝对的技术壁垒？公司目前也已经实现一定程度的落地应用，未来的进展及利润预测是什么样的？</p> <p>答：在低空领域，公司目前从事的“天津七里海湿地自然保护区无人机巡护项目”是无人机巡检项目，是服务型项目且具有持续性。在场景应用上，竞争对手之间比拼的更多是系统后台的算法、效率、与客户需求的适配程度，后台能否起到效率提升，做到需求场景的精准识别，实现客户节能增效的结果。</p> <p>低空经济作为目前的一个热门领域，前期竞争态势相对混乱，但随着时间发展，低空领域逐渐会建立优胜劣汰的机制，只有能够为客户提供核心价值、为用户提升服务质量、产生实际收益的企业才能存活下来。我们开展低空业务前做过较为详细的调研，并进行了盈利测算。公司做低空业务的思路是做可复制性强、可推广性强的产品应用于特定场景，以实现降低成本，较快的转化为公司的收入利润为目的。公司目前的巡检场景是可复制性较强的应用场景，可以进行推广。公司也在跟其他的一些城市和客户做积极的对接，我们相信随着业务的展开，能够为公司带来新的收入和利润增长点。</p> <p>问题 10：公司在市值管理有什么计划吗？</p> <p>答：我们关注到近期中国证监会发布了《上市公司监管指引第 10 号——市值管理（征求意见稿）》等政策，公司将认真学习研究相关的政策，结合公司实际经营情况适时、适当的制定相关规划，如有相关重大事项，请以公司在法定信息披露媒体上披露的信息为准。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>有</p>
<p>备注</p>	<p>本次特定对象调研活动中，公司管理层积极回复投资者提出的问题，回复的内容符合公司《信息披露管理制度》等文件的规定，回复的信息真实、准确。</p>

附件 1:

与会人员名单

序号	姓名	公司名称
1	孙明臣	国泰君安
2	张宸瑀	国泰君安
3	王鹏	北京风炎私募基金管理有限公司
4	何亮	明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司
5	王铨	北京中合信诺管理咨询有限公司
6	张洋	国杰投资控股有限公司
7	代军	华软资本管理集团股份有限公司
8	史丰瑞	同花顺科技
9	崔璐佳	北京汇恒通资产管理有限公司
10	李胜超	北京中财顶盛企业管理有限公司
11	张柏林	北京首汇金玉私募基金管理有限公司
12	徐煜	北京创富未来投资管理有限公司
13	闫洪亮	北京量化投资管理有限公司
14	刘杰	红塔证券