

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：2025-002

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 ☐一对一沟通 ☐其他（投资者集体接待日）
参与单位及人员	详见附件 1
时间	2025 年 9 月 1 日
地点	公司一层飞燕厅
接待人员	总经理：王智宇 董事会秘书：黄勍 财务总监：曹润林 资深系统专家：刘超 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	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 公司领导针对公司行业情况、经营成果、核心竞争力以及 2025 年半年度的业绩情况向参会投资者进行了详细的介绍。 2025 年 1 月至 6 月，公司实现营业收入 95,219.80 万元，较上年同期增加 8.62%；归属于上市公司股东的净利润 5,093.66 万元，较上年同期增加 143.02%；归属于上市公司股东的净资产 256,095.16 万元，较上年期末增加 0.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 3,896.46 万元，较上年同期增加 792.46%。 报告期内，公司共完成合同签订新增总金额 9.31 亿元，其中信号系

统工程项目新增合同签订总金额 7.05 亿元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司信号系统项目新增中标额 4.01 亿元，公司在手订单合计 70.08 亿元（不含税）。

2025 年上半年，公司以场景应用为核心驱动力，聚焦政务一体化、轨道、高速、边境边防、湿地、河道六大领域，提供“AI+运营服务”，并已在全国多个省份成功落地。报告期内，成功中标 3 个低空业务项目，新增签订合同金额达 1,172.50 万元。其中，东莞地铁 1 号线基于无人机巡检的地保系统综合管理项目标志着公司在“低空+轨道”领域的市场应用实现实质性突破，这一成果既是市场对公司实力的高度认可，也进一步强化了公司在新兴领域的差异化竞争优势，为后续市场拓展与业务深耕筑牢发展根基。

第二部分 问答交流

问题 1：轨道信号系统代际升级（如从第四代到第五代、第六代）对单条线路的客单价有何影响？客户升级系统的必要性及运营效率提升体现在哪些方面？

答：随着轨道交通技术的持续演进，信号系统已逐步从第三代 CBTC 系统发展至第四代全自动运行系统（FAO）、第五代车车通信 TACS 系统等更高代际产品。目前，FAO 系统已成为新建线路的主流选择，市场占比不断提升；第五代系统虽尚处于发展初期，但其技术方向明确，未来有望成为行业主流。

更高代际的信号系统在初始建设成本上可能有所上升，但其带来的长期价值显著。客户选择升级系统主要基于以下三方面核心需求：

一是安全性更高。新一代系统在架构设计、冗余机制和故障处理能力上更为先进，显著降低了运营风险，提升了系统可靠性。

二是运营维护成本降低。高代际系统自动化、智能化水平更高，减少了对人工干预的依赖，有效降低了日常巡检、故障排查和备件更换等运维成本。

	三是运营效率显著提升。通过缩短行车间隔、提高运行密度，实现“多拉快跑”，满足大城市日益增长的客流需求。同时，系统智能化调度能力增强，可优化行车组织、提升应急响应效率，全面提高线路运营水平。 因此，随着城市化进程加快和地铁网络日益复杂，采用高代际信号系统已成为行业发展趋势，体现了业主单位对安全、效率与可持续运营的综合追求。 问题 2.公司在越南、香港等海外市场的业务进展如何？未来出海战略及订单预期是怎样的？ 答：公司在海外市场持续推进业务布局，已在多个区域取得实质性进展。 越南河内项目已成功开通并稳定运营较长时间，客户反馈良好，为公司在东南亚市场树立了标杆案例。 香港迪士尼线信号系统改造项目正处于交付阶段，公司在技术对接、项目管理等方面与客户保持高效协同，获得高度认可，为后续深化合作奠定基础。 除上述项目外，公司正积极与南美、澳大利亚及东南亚等地区的客户开展接洽，推动更多项目落地。轨道交通出海已成为行业重要趋势，海外客户在既有线路改造、新建线路建设等方面存在明确需求，市场空间广阔。 公司依托在信号系统领域的技术积累和安全体系优势，将持续推进国际化战略，力争在中短期内实现更多海外订单突破。 问题 3. 2025 年城轨地铁改造项目的订单情况如何？对未来改造市场的体量有何展望？ 答：随着我国城市轨道交通早期建设线路陆续进入 10 至 15 年的设备更新周期，叠加国家“大规模设备更新”政策的推动，全国已迎来一
--	--

波城轨信号系统改造的高峰。以上海、北京、广州为代表的超大城市成为本轮改造的主力，多个二线城市也陆续启动相关可行性研究或招标程序。

近年来，城轨改造项目正逐步替代新建线路，成为存量市场的重要增长点。当前改造需求主要来自两类场景：一是早期采用轨道电路等非CBTC技术的老旧线路，亟需升级至现代化系统；二是使用国外品牌系统的线路，在运营中面临备品备件短缺、维护困难等问题，存在国产化替代需求。

《2024 年中国城市轨道交通市场数据报告》显示，2024 年的信号系统改造项目呈现较大幅度的增长，改造项目在全年招标项目的占比由2023 年的 6.75%提升至 2024 年的 30.56%。今年以来，改造项目明显增多。城轨信号系统改造因工程复杂、施工窗口有限、需保障正常运营，以及对旧系统进行拆除等因素，其单位成本通常高于新建线路。据行业平台统计，目前已公开的设计标和前期项目规模已超过 120 亿元，充分反映出市场需求的加速释放。

随着“以旧换新”政策支持以及地方专项债、超长期特别国债等融资渠道的完善，改造项目审批流程相较新建线路更为便捷，推动项目落地速度加快。公司判断，未来新建线路将呈周期性波动，而改造市场将进入持续增长通道，二者将呈现“此消彼长”的趋势。

预计未来 3-5 年，改造项目占比将稳步提升，有望逐步接近与新建项目五五平衡的状态，成为行业可持续发展的重要支撑。

问题 4.公司在低空经济空管领域的研发投入情况如何？未来空管市场的规模预期是怎样的？

答：公司在低空经济领域的投入并非从零构建全新平台，而是基于在轨道交通领域多年积累的核心技术与安全体系，进行定制化开发与延伸应用。朱雀低空应用平台即是在原有全局调度系统、天枢平台等技术基础上，结合低空运行特性迭代升级而成。

因此，研发投入涵盖朱雀平台、AI 中台、移动应用平台、定制化无人机及行业应用场景开发等多个维度，难以单独拆分空管部分的具体金额。但可以明确的是，公司已在低空领域持续投入大量资源，形成技术先发优势。

从市场空间看，国家已明确构建“国家级—省级—市级”三级低空空管体系。未来，所有具备经济活动的地级市均将建设本地空管平台，形成广泛覆盖的分级空管网络。据此推算，低空空管市场具备巨大的可预期规模，为公司“朱雀平台”提供了广阔的应用前景。

问题 5.公司应收账款占比较高且持续上升，后续回款措施有哪些？中报毛利率提升的可持续性如何？

答：应收账款的上升趋势与公司业务模式密切相关。随着在手项目数量和规模持续扩大，应收账款总体呈上升态势，属于正常经营现象。

公司主要客户为各地地铁建设及运营单位，资金来源多为财政拨款，回款整体有较强保障。公司重点布局的华东、华南、华北及西南等区域财政状况良好，回款情况稳定。公司已建立完善的回款管理机制，包括加强与业主沟通、借助政府协调机制等，确保项目验收后及时回款。目前除个别区域受地方财政影响外，整体回款情况良好。

公司毛利率主要受当年项目交付影响。项目的毛利率受地区、业务类型、自产货物的占比等多个因素相关，项目的承接具有不确定性。本期毛利率上升，主要因高毛利项目进入集中交付期。公司整体项目毛利率保持在合理区间内波动。

问题 6.公司下半年在低空业务方面的重点方向是什么？是否有订单或收入进展？

答：公司在低空领域逐步打造低空综合管理服务平台、行业专用无人机、低空应用集成及定制化运营服务等产品体系。公司下半年将继续聚焦低空经济的场景化应用，重点推进非暴露空间（如隧道、地下管廊）无人机的产品化与市场化，同时深化“AI+低空”融合，提升平台

	智能化能力。 2024 年公司低空业务已实现从“0 到 1”的突破，2025 年上半年确认收入 322 万元。公司正积极推进多个项目，预计下半年将有新项目落地并贡献收入，业务将保持稳步发展态势。 问题 7.公司实施的东莞地铁 1 号线基于无人机巡检的地保系统综合管理项目的里程长度有多少？该项目使用无人机数量及实施效果如何？ 答：东莞地铁一号线无人机巡检项目为全线覆盖。无人机布设数量主要取决于线路总长、所使用的机型覆盖能力及 AI 识别功能复杂程度。一般情况下，单个机巢的线性覆盖范围约为 6-10 公里。但我们认为低空经济项目的价值核心并非无人机数量，后台的 AI 智能分析能力及为用户提供的运营赋能功能才是最有价值的，能为用户解决问题、为我们带来利润的重点方向。 该项目通过智能识别、自动预警、数据闭环等能力，显著提升巡检效率与安全性，降低人工成本，真正实现“降本增效”。项目的实施效果良好，为后续同类场景复制提供了成功范例。 问题 8: 未来 3-5 年，城轨新增线路与改造项目的比例预计如何？公司中报提到低空业务方面，提供“AI+运营服务”，并已在全国多个省份成功落地。新增合同额 1000 多万，该业务的突破是基于原有积累还是新方向？ 答：预计未来 3-5 年，新建线路将受制于审批和投资周期，增速放缓；而改造项目因政策支持、融资便利及实际运营需求推动，将加速增长。二者将呈现“此消彼长”趋势，预计未来有望逐步达到接近五五开的平衡状态，形成可持续的市场生态。 智能运维业务是公司基于轨道交通长期运营经验的战略延伸。公司一直对于智能运维都很看重，轨道交通在经历了长期的运营期之后，客户对于线路的可维护性，可靠性有比较高的诉求。公司很早就布局了专注于城市轨道交通智能运维系统的子公司。随着轨道交通运营的里程的
--	--

	增加，智能运维等维护维保业务收入将逐年增长。 2025年上半年，公司以场景应用为核心驱动力，聚焦政务一体化、轨道、高速、边境边防、湿地、河道六大领域，提供“AI + 运营服务”，并已在全国多个省份成功落地。报告期内，公司成功中标 3 个低空业务项目，新增签订合同金额达 1,172.50 万元。主要是“建德市新安江水域无人巡检服务采购项目”，该项目涵盖的无人机飞行管理技术及智能化服务系统，将为建德市新安江水域提供精准而高效的巡检服务，进而提升水域环境的保护及管理水平，为地方政府的决策提供可靠的数据支持。
附件清单 (如有)	有
备注	本次业绩交流会活动中，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。

附件 1:

与会人员名单

序号	姓名	公司名称
1	王文超	东方财富证券
2	黄华艳	北京大道兴业投资
3	刘建伟	上海申银万国证券
4	杨伍	同泰基金
5	王震	中庚基金
6	邢博阳	中泰证券
7	傅深林	上海景领投资
8	王霞举	银河证券
9	严佳	中金证券
10	张艺蝶	东方财富证券
11	黄晓萍	恒越基金
12	彭元立	国盛证券
13	王亚琪	上海证券
14	钟依浓	华源证券
15	李想	长江证券
16	吴源恒	东北证券
17	杨震	东方证券
18	曹志平	粤佛私募基金
19	王照峰	浙江优策投资
20	林知	国泰基金
21	陈姝姝	浙商证券
22	杨偲	真行资本