

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：2026-001

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"/> 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	2026 年 4 月 29 日
地点	公司茅以升会议室
接待人员	总经理：王智宇 董事会秘书：黄勍 财务总监：曹润林 交控航空：陈磊 财务部部长：张帅
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>公司领导针对公司行业情况、经营成果、核心竞争力以及 2025 年度及 2026 年第一季度的业绩情况向参会投资者进行了详细的介绍。</p> <p>2025 年公司整体经营稳中有进、多点突破，核心业务、新兴业务、海外业务均实现高质量发展，核心成果如下：</p> <p>（一）整体经营三大亮点</p> <ol style="list-style-type: none">1. 营收与净利润实现持续性双增长，经营质量稳步提升；2. 低空经济业务收入高速爆发，轨道、政务、文旅等新场景全面落地，打开全新增长空间；

3. 境外收入占比大幅提升，2026 年初首次进入澳大利亚、土耳其等新市场，国际化战略取得里程碑式突破。

公司改造业务进入集中交付期：2025 年改造业务收入 5.49 亿元，占信号系统收入比例从 2024 年的 3% 大幅提升至 22%，成为核心收入增量。订单规模稳健：截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单金额合计 57.58 亿元（不含税，不含已中标尚未签订合同的订单 8.41 亿元）。按中标线路统计市场占有率行业排名第三位，按中标金额统计市场占有率排名第二位。

2026 年年初重大订单：2026 年 2 月中标澳大利亚悉尼西线地铁新线建设项目，合同金额人民币 4.37 亿元；同期中标土耳其安卡拉 A1 线更新改造项目，中标金额人民币 1.39 亿元，实现海外新兴市场突破。

报告期内公司低空业务取得重要进展，低空业务实现收入 1,248.90 万元，相比去年同期增长 1,351.52%，新增签订合同额 5,820.66 万元。

（二）经营业绩情况介绍

2025 年公司实现营业收入 25.30 亿元，同比增长 15.76%；实现归母净利润 1.56 亿元，同比增长 87.18%；实现扣非归母净利润 1.24 亿元，同比增长 161.63%。

2026 年第一季度公司实现营业收入 3.77 亿元；实现归母净利润 1,632.67 万元；实现扣非归母净利润 1,014.29 万元。

第二部分 问答交流

Q1：城轨线路改造周期约 12-15 年，明年将进入改造小高峰，公司如何看待未来 2-3 年改造项目的成长性？需求是否真的旺盛？

A：未来 2-3 年城轨改造需求将稳步增长，核心逻辑有两点：国内市场：2010-2015 年城轨新建线路进入 12-15 年改造周期，叠加国家“两重两新”、超长期国债政策支持，部分线路未达使用年限也会提前改造，需求持续释放；海外市场：东南亚等地区线路系统陈旧，信号、车

辆设备老化，改造需求旺盛，主动寻求国内厂商解决方案，国内外市场共同支撑改造业务成长。

Q2：公司 2026 年初中标悉尼西线等海外大单，获发达国家认可，中标契机是什么？该模式能否复制到澳洲其他城市？

A：中标契机有两个：一是与港铁合作的迪士尼改造、列车感知项目表现优异，获客户高度认可；二是悉尼项目严格遵循国际标准化投标流程，公司历经漫长多轮竞标，在技术、商务层面全面达标，最终胜出；悉尼项目落地验证了公司技术交付、跨国项目管理能力，是进入发达国家市场的重要里程碑，为澳洲其他城市及全球海外市场规模化拓展奠定坚实基础，模式具备复制推广条件。

Q3：公司 2025 年低空经济业务增长迅猛、毛利率显著提升，该高毛利率能否持续？

A：目前来看，低空业务高毛利率具备长期持续性。当前低空经济处于场景开放、价值挖掘阶段，前端无人机制造已成熟，后续核心是场景应用价值释放：单一场景落地后，可衍生消防、救援、多维度巡检等关联场景，边际开发成本大幅降低，高附加值场景不断增加，毛利水平将持续优化。

Q4：公司低空文旅业务的布局、规划是什么？该业务为首次接触 C 端商业模式，核心竞争力是什么？

A：在低空文旅业务的布局与规划方面，公司以 4A/5A 级景区为核心合作标的，采用“自主运营 + 景区合作 + 本地运营方联合”的多元模式推进；聚焦旅拍场景，打造无人值守全自动拍摄服务，覆盖自然景观、历史遗迹等文旅场景；公司不做文旅运营，核心竞争力在于掌握全自动旅拍全链条核心技术，通过技术输出与资源方合作，降低运营成本、实现效益最大化，依托轨道交通智能控制技术积淀，形成差异化技术壁垒。

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	楼谷凡	永安财产保险股份有限公司
2	张佳敏	东北证券
3	张小郭	创金合信基金管理有限公司
4	王霞举	中国银河证券股份有限公司
5	焦阳	国联基金管理有限公司
6	费征帅	青岛鸿竹资产管理有限公司
7	黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
8	辛政先	易方达基金管理有限公司
9	高波	鸿运私募基金
10	刘建伟	申万宏源
11	魏巍	中信期货有限公司
12	鲁佩	中国银河证券股份有限公司
13	李想	长江证券
14	梁美美	上海见龙资产管理合伙企业（有限合伙）
15	马宗铠	东北证券