

# 苏州科达科技股份有限公司

## 2019年1月投资者互动记录

### 一、主要活动形式

- √现场参观                      √特定对象调研（详见附表）
- √机构策略会                  √路演活动
- √电子邮件沟通              √电话沟通                  √投资者留言板问题答复

### 二、投资者关心的主要问题

#### 1、公司的发展战略？

答：公司的使命是用视频科技赋能行业客户，围绕这一使命，公司提出了“AI+大数据”战略，从深度和广度两个层面推进 AI 和大数据的实战化。在前端，让 AI 赋能全天候、立体化、各场景、各形态的前端，采集全场景下的人、车大数据并进行结构化分析。在大数据平台，基于云存储、云计算、深度学习等基础平台的计算能力，持续丰富人像、车辆、交通等视频大数据应用。在大数据展示，结合小间距 LED、显控平台与指挥调度系统，打造一个显示、控制、调度、可视化完美融合的视听空间。通过融合视频会议系统、AI、大数据，充分发掘视频的价值，提升沟通效率和管理覆盖面，赋能公安、检察院、法院、司法、应急等各行业方案。

#### 2、云视频会议的发展情况？私有云这种模式在哪些场景适用？

答：云计算技术在产品中广泛应用，视频指挥调度系统、视频图像大数据云平台、云计算中心级超大型视讯云平台、电信级大型视讯云 MCU 等多款产品以及多个应急实战指挥解决方案中都应用到了云计算技术。此外，公司有摩云视讯品牌及和运营商合作的云视频会议产品，针对中大型企业、基层政务等应用。

私有云主要针对对于私密性、稳定性有一定要求，但是不是非常严格的用户。私有云系统产品和解决方案覆盖了中小型会议室、中大型会议室、超大型会议室、个人办公室、移动办公等各种应用场景，不仅满足客户在日常生活、办公的会议需求，更加注重客户在会议中的体验，适合于大型企业或者政府部门。福建政务云中的视频云由科达承建。

除了私有云外，公司还有科达视讯混合云解决方案，既兼顾了私有云的安全性，又兼顾了公有云部署上的灵活性，达到了经济、安全的目的，可以应用于企业大规模的混合云部署、B2B 互联等应用场景。

3、公司的重点布局哪些区域和哪些行业？

答：在市场和销售方面，纵向立足于重点行业，完善专业营销团队，并且营销网络逐步下沉，深耕客户需求，挖掘具有代表性和前瞻性的行业应用场景，以解决方案为抓手，以提供端到端的营销、产品及服务为特色，带动全产品线的推广与销售。横向紧跟行业投资热点和区域投资热点，突破行业导向的局限性，梳理产品经营理念，建立面向全市场的产品组合规划，以线带面，扩大业务和市场覆盖范围。

4、公司的人员布局规划情况？

答：科达在研发实力方面还是有特点，算是一个长板，但是在营销力量方面，比较薄弱，所以未来我们人员也是围绕保持长版，补短板来布局。主要是（1）营销。包括营销下沉，覆盖区县级；针对特殊行业如交警、教育等重点行业的专业营销人员。（2）研发开发、新技术研究；（3）项目交付人员。

5、公司研发投入的主要方向？

答：公司对 AI 和云计算的融合应用的研发投入较多，也取得了积极效果。公司目前已经发布了多款成熟商用的 AI 产品，包括了前端的人员卡口、车辆卡口、电警卡口、智能移动设备以及后端的高密度服务器、智能应用平台、智能应用软件等。目前公司有多款产品取得了很好的市场反馈，如前端的猎鹰卡口摄像机、后端的海燕系统、合成指挥作战平台等。云计算技术在产品中广泛应用，视频指挥调度系统、视频图像大数据云平台、云计算中心级超大型视讯云平台、电信级大型视讯云 MCU 等多款产品以及多个应急实战指挥解决方案中都应用到了云计算技术。

6、公司对人工智能的看法？

答：公司对于人工智能比较看好，也在 AI 方面做了大量的投入。公司目前已经发布了多款成熟商用的 AI 产品，包括了前端的人员卡口、车辆卡口、电警卡口、智能移动设备以及后端的高密度服务器、智能应用平台、智能应用软件等。目前公司有多款产品取得了很好的市场反馈，如猎鹰、海燕、海鸥等。

7、科达的 AI 智能的竞争优势在哪里？

答：首先，依靠自身全产业链的优势，我们具备全系列前端到后端的产品，以及针对重点行业的解决方案，可以为满足客户端到端的应用，AI 的着力点和应用点也是从前端到后端都有覆盖。其次，公司多年来深耕公检法，对于客户需求的理解比较深，在平台及后端应用方面积累深厚，在平台和存储的稳定性、架构合理性和性能等方面走在行业领先的位置，基于云计算、大数据和智能化的重点行业应用解决方案，如合成指挥作战系统获得较为广泛的部署。比如科达猎鹰产品，包含了很多技战法。第三，公司业内唯一的视频会议和视频监控主流厂家，可以将视频会议和安防监控更好的结合起来，充分提高 AI 输出结果和客户执行层的对接，提高了 AI 成果的转化。

8、公司渠道建设的情况？

由于传统客户主要公检法等政府机构，直销一直公司的主要销售方式，但是近年来公司也在加快代理渠道的建设。视频会议主要采取了分销模式，将通用类产品作为分销的主要产品，由代理商销售，行业类比较复杂的解决方案还是延用准直销模式。视频监控主要是发掘跟公司风格匹配，以服务最终用户为目的，互相能够促进、支持的战略伙伴为主。

9、视频会议收入增长非常快的原因？

答：（1）自产的晶智、晶灵 LED 小间距屏及显控调平台的增长，上年同期该部分收入极少。（2）原有客户的布点下沉和扩建。（3）应急管理、指挥调度等与客户业务相结合的业务需求增长。

10、公司的研发费用率和营销费用率比同行业其他公司高，什么原因？

答：为适应视讯行业向“整体解决方案”销售模式发展的行业趋势，保证公司在竞争中继续保持并发挥研发优势和技术优势，公司在研发实力和技术储备方面投入较多，在经营上有着“研究开发和营销服务两头大、生产管理中间小”的“哑铃型”特点，注重整体解决方案的设计、核心模块/软件系统的研发以及客户持续开发、服务与维护，进而占领了产业链中的高附加值领域。相应体现在财务报表上，公司则呈现出高毛利率和高费用率的情形。随着公司视讯产品和解决方案的市场规模持续扩大、品牌影响力进一步提升，公司将着力发展渠道，拓展销售网络，提升产品和解决方案的市场覆盖，扩大人均销售，进而提高整体盈利

水平。

销售费用的增长一方面因为我们在销售上确实有一部分的扩张，包括人员和对外费用方面也有一定的扩张。另外是研发方面我们会保持持续的投入，所以上半年整个费用还是增幅比较大的。从未来业务来考量，从构成上我们还是走专业化的路径，所以我们在研发投入和销售费用投入方面是一个持续投入的过程。

11、公司在雪亮工程的进展如何？

答：公司紧贴行业需求，应用忠于实战，以“建联管用，大智移云”为主题，将 AI、大数据、云、移动应用、视频会议等视频科技应用到各政法综治单位业务中，推出了全套雪亮工程解决方案，包括科达网格化视频指挥系统、9+X 综治业务平台、11+18 公安实战平台以及公司各类的前端设备，覆盖了前端建设、联网共享、统一管控、深度应用等雪亮工程核心建设步骤。公司正积极参与和争取雪亮工程规划、设计和实施。

12、公司在量子通信的进展情况？

答：目前科达量子加密视频会议已在量子保密通信控制中心、中科大先进技术研究院、新疆天文台等地获得部署应用，但目前量子通信仍未进入大规模商用阶段。

13、华为高调进入安防市场，公司如何与其竞争？

答：通用市场的竞争焦点在于性价比和渠道能力，在行业市场的竞争更聚焦于包括技术研发、解决方案开发在内的企业整体实力。公司将进一步加强端到端的产品和解决方案、智能化实战能力、服务优势、技术和研发优势，不断弥补营销渠道劣势，继续做好做好重点行业用户需求深耕，通用行业业务拓展，为公司争取更多业务机会。

14、公司“移动+AI”解决方案，在国内推广销售情况如何？

答：科达“移动+AI”解决方案由无人机、移动警务、单警智能执法记录仪、无线车载组成，无缝对接科达猎鹰人像大数据、海燕车辆大数据视频应用平台，通过全线移动产品协同作战，实现人证核验快速响应、动态缉查布控、立体化追踪侦查等应用。目前，科达“移动+AI”解决方案在江苏省、安徽省、安徽省、广东省、广西自治区、甘肃省、内蒙古等等多个省市应用。

15、公司为什么要自己生产 LED 小间距大屏幕？

答: 无论视频会议业务、视频监控业务还是可视指挥调度等公司的核心业务, 业务中产生的音视频、数据, 最终会汇聚到显控系统中, 以可视化的方式呈现, 并加以应用。因此, 显示、控制、调度是实现行业应用的最后一块拼图, 科达将多年的技术积累灌注到这三个环节, 转变大屏显控的简单拼凑为集中融合, 给用户带来焕然一新的视觉效果和操控体验, 使得科达的解决方案更加完整。

附：苏州科达现场接待记录表

时间	来访机构简称	来访人员	公司接待人员	调研主题
2019年1月4日	华泰保兴	尚烁徽	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
		黄佳丽		
2019年1月11日	台湾群益基金	樂禹	董事会秘书龙瑞、证券事务代表张文钧	公司市场、业务、战略等。
	国金证券	陈婉成		
	上海易津投资	高潜潜		
	个人投资者	赵明杰		
2019年1月15日	厦门航空资产	涂峰	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
2019年1月17日	鼎诺投资	杜威	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
		李霖		
	广证恒生	夏清莹		
	西域投资	李苏霖		
	牛行资产	黄升科		
	九旭资产	李嘉		
	麒涵投资	李益峰		
	汇垠澳丰	黎雯		
	广西遨为投资咨询	林子安		
		翁绮冰		
	格栅汇投资	肖思宇		
	宝新资管	闫鸣		
	明珠星	刘松艳		
	鑫源瑞	韦杨林		
开源证券	任亮亮			
2019年1月18日	高新区金融办	曾志军	董事长陈冬根、董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
		黄浩		
		赵晓晴		
	东吴证券	浦熙皎		
		宋林秋		
		陈奕舟		
		程颀		
		李维		
		祝云		
		孔立荣		
	姚康			
	中银国际资管	张立新		
	中信保诚	郑伟		
	亚商投顾	黄文佳		
中信建投	王志丹			
瑞锐投资	宋佳			

时间	来访机构简称	来访人员	公司接待人员	调研主题
	吉相资管	祝拯天		
	正源信毅	顾松华		
		曹梦		
	海通资管	刘彬		
	雅策投资	王亿洲		
	惠国基金	鲁冬青		
	亚商投顾	齐苗苗		
	天琛投资	郭衡		
	吉林金塔	陈远军		
	君康人寿	宋强磊		
	综艺控股	火炎		
	上海呈瑞	毛琳		
	中信银行	施亮		
	苏州银行	曾宪斌		
王冠				
吴立莹				
2019年1月21日	海通资管	童胜	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
	兴业资管	张英娟		
		张凯帆		
	兴业证券	廖伟吉		
		陈永亮		
方正证券	于娜			
	方文千			
2019年1月29日	光大资管	孟巍	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、战略等。
		王宇		