

苏州科达科技股份有限公司

2018 年 11 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 3 季度毛利率有所下滑，主要原因是？

答：毛利率下滑主要是产品结构调整。公司 LED 产品金额占总产品金额比重上升，而 LED 产品因为投产时间短，毛利率较低。

（2）公司第三季度看起来现金流下降比较多？

答：三季报现金流变动有季节性因素，三季度针对四季度的项目落地高峰期备货，投入较多。公司业务增长、体量较大的项目结算周期较长且体量大的业务占总体业务比重上升，这些项目的实施周期比较长，结算周期也长。

（3）公司存货增加的原因？

答：（1）公司业务增长。（2）季节性因素，针对四季度实施高峰期，大量备货。（3）产品结构，LED 小间距系列产品和后端智能的一些服务器，具有高单价，项目总价高的特点，所以备货金额相应上升。

（4）视频监控业务是否会受到政府预算影响而下滑？

答：环境稳定、治安良好是刚需，投入相对稳定。从目前我们重点行业的跟单情况看，并未出现明显下滑。

（5）公司当前人员增加情况？

答：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，招专业的营销人员。（2）研发开发；新技术研究；（3）项目交付人员。

（6）公司与云视频会议公司的区别？

答：公司也有云视频会议。2012 年起做云视频会议。2017 年，公司发布了科达 5.0 云视讯，通过五层云视讯架构，为用户构建最优的视频会议沟通协作体

验：云管理控制层，全面管控整个视频会议系统，让一切有序进行；云资源层，集合系统内所有媒体相关资源，实现“互联、互备、互用”；网络层，可以克服各种恶劣的网络条件，到达每一个用户；用户层，允许用户通过手机、PAD、电脑、网呈等多种终端形式入会，随时随地加入会议；应用层，提供强大的开发接口，定制化的解决方案。目前我们的云服务主要针对政府、中大型企业推广。

（7）公司原材料对于海外产品的依赖程度如何？

答：我们用到的一些智能芯片等用到了美国的技术，但是现在公司的芯片都不是直接从美国采购的，公司也不在美国发布的禁止供货名单中，目前暂无影响。公司采用多元化的芯片解决方案，国内的一些芯片、国外的除了美国以外的，其他国家的芯片也有应用，解决方案比较丰富。如果美国采取技术封锁，可能会对公司的既有产品造成一些影响，但是影响有限。公司也在积极寻求一些替代方案，以提供更加多元化的原材料供应方案来降低风险。

（8）公司 2019 年准备如何推动人工智能？是否会加大人工智能的投入？

答：公司目前已经发布了多款成熟商用的 AI 产品。我们强调人工智能端到端的解决方案，包括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（包括视频会议、视频指挥调度）在延伸到可视化的屏幕，为客户提供完整的方案。目前有几款产品取得了很好的市场反馈，例如：后端的合成作战指挥平台，在厦门金砖会议、十九大都有落地。还有海燕系统也在多个项目里实现落地；前端的移动执法记录仪、特征卡口摄像机都有不错的增长。

（9）公司视频会议业务的增长点在哪里？

答：（1）布点下沉和扩建。（2）政府中扶贫、党建等通用类业务远程会议及云会议需求增长。（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。（4）自产的晶智、晶灵 LED 小间距屏及显控调平台的成长。

（10）公司在市场竞争中的优势和劣势是什么？

答：优势主要是第一，解决方案优势。围绕公检法教育等 9 个重点行业，公司有超过 200 种解决方案，如可视指挥调度、应急指挥调度解决方案，针对平安城市、雪亮工程的解决方案，针对医疗远程救护、法院等行业专业解决方案。

第二、技术优势。在技术上，公司进行了长期的探索研究和积累，在音视频的综合技术、人工智能、大数据等技术积淀已久，并且在重点行业深耕，做了很多和客户需求相结合的应用层开发，形成了如猎鹰、海燕、海鸥等优势产品和解

决方案。

第三、客户优势。以技术和服务打动客户，所以客户粘性较高。

劣势主要为营销网络的覆盖不全面，下沉不到位，所以产品和解决方案又对自身的销售力量和交付力量有大量的需求，相对于研发能力，公司的销售力量是不足的。

(11) 公司小非解禁的情况？

答：蓝贰、蓝壹为创投机构，主要投资方向为一级市场。根据其本次减持计划，上述两家公司在任意连续 90 日内，通过集中竞价方式减持股份的总数不超过公司股份总数的 1%，即不超过 360.35 万股（减持全部计划全文请参见公司 2018-042 号公告）。

(12) 公司的销售策略？

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。

(13) 公司前三季度净利润增长 38%，如果扣除股权激励费用，公司净利润增长多少？

答：扣除股权激励费用影响后，公司 2018 年 1-9 月归属母公司股东的净利润同比增长 76.86%。

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
2018年 11月2日	中泰资管	夏淑兰	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、 战略等。
	华泰保兴	黄佳丽		
	华泰柏瑞	曾懿之		
	宽远资产	何潇		
2018年 11月20 日	中信建投	石泽蕤	董事会秘书龙瑞	公司市场、业务、 战略等。
	申万宏源	梁廷		
	个人投资者	黄超		