

苏州科达科技股份有限公司

2018年9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）公司的海外业务是否受到中美贸易战的影响？

答：首先从原材料的供给端，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。目前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。公司也在积极寻求一些替代方案，以提更加多元化的原材料供应方案来降低风险。

其次，从公司的海外业务端，公司目前的业务区域主要市场是东南亚、北欧等，北美业务极少，刚开始涉及。我们的移动类产品和智能交通类产品，在产品的可靠性，综合性能等方面有优势，需要通过继续加强销售、完善渠道来保证海外业务增长。

（2）公司视频监控和视频会议业务的收入占比情况？

答：2018年上半年，视频会议业务略微多一些，营业收入5.43亿元，主要是产品结构的偶发性改变以及上半年销售的LED小间距产品都是和视频会议行业相关的，归纳到视频会议行业中的原因。视频监控行业4.23亿元。

（3）公司AI的进展情况？

答：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。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。

（4）公司是否在雪亮工程有布局？

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。具体经营数据敬请关注公司定期报告。

(5) 公司是否在公交车的监控方面有布局？

答：智能交通行业是公司比较重要的一个业务板块，目前主要的应用在行业应用方面，包括交通视频监控、汽车电子标识系统、行人、非机动车交通违法管理系统、大数据云平台、智能交通管控平台、电子警察、高清智能卡口等多种业务应用。针对公交车管理，公司有公交站监控摄像机、行车记录仪等前端设备，也有科达海燕车辆二次分析系统，其中，交通OD分析能够通过历史交通流量的分析，在电子地图上直观显示交通流向的趋势，包括社区交通发生量、吸引力，地理分布等等，具有交通诱导作用，可以为道路、土地规划、交通管控、公交线路的制定提供科学的决策依据。

(6) 公司是否参与了PPP业务？

答：对于PPP业务，公司比较谨慎，截至目前，承接了丰宁智慧城市项目。公司还有其他的一些PPP业务，公司会支撑合作伙伴一起争取，但是公司不做社会资本方，仅仅做设备供货或者提供解决方案和服务的分包商。

(7) 目前科达人像大数据平台已有较好的实战应用，人像大数据平台是否存在作为安防行业的平台级软件开放的可能？目前除了连接本公司的硬件设备，是否连接其他公司的硬件设备？公司对人像大数据平台及实战指挥平台的定位为公司自用，还是后期连接其他公司设备，形成开放平台软件？

答：公司的科达猎鹰人像大数据平台是兼容开放的，集人员卡口分析、多引擎静态识别、大规模数据秒级检索、大规模数据研判、大规模时空分析。前端接入上，不局限于科达感知型人员卡口摄像机，普通摄像机、900W超级卡口执法记录仪等均能接入；做到人过留像，但科达猎鹰不止关注人脸信息，还关注人像信息和全景信息，针对无法辨识的侧面照、背面照，科达猎鹰能够以像识人，通过背面照关联正面人脸照从而关联到人员身份；协同作战时，科达猎鹰可与警务移动终端配合，即时推送报警信息，便于就近民警立即执行盘查和抓捕命令。在天网工程/平安工程/雪亮工程等平安建设上，科达猎鹰可助侦查破案，反恐维稳，治安防控，综合治理一臂之力，在智能交通建设上，可进行交通参与者的精细化管控；在智慧社区/平安社区建设上，能够进行实有人口的管理；此外，在智慧司法、智慧营区、智慧校园、智能建筑上，科达猎鹰均能充分释放人像大数据潜能，服务业务。

(8) 国家新推出的研发支出加计扣除 75%扩大至所有企业，税收新政对公司业绩的影响程度到底如何？

答：《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税 99 号文）执行，将对公司的利润构成积极影响，具体的数字敬请关注公司的定期报告。

(9) 科达实战指挥平台在台风山竹中发挥重要作用，都在哪些地区有部署？对公司未来业务发展的影响？

答：公司的可视化指挥平台，在地图上集成视频监控、卡口、电警、无线车载、移动单兵、警务通、350M 数字集群、视频会议等各项资源，一个系统即可一键调度事发地点周围所有资源，并通过视频会议快速组建处置小组，将现场真实情况第一时间反馈至指挥中心，实现快速响应。在公安部消防局（现已并入应急指挥部）、江苏省公安厅、安徽省公安厅、安徽省交警总队、广东省公安厅、广西壮族自治区公安厅、甘肃省公安厅、内蒙古区教育厅等多个应用案例。未来公司会继续加强业务推广。

(10) 公司 IPO 募集资金投向以及进度？

答：公司 IPO 募集资金投资项目围绕公司现有主营业务展开，项目的建设符合公司未来发展战略。项目实施后，将扩大公司主营产品生产规模，提升公司的技术研发实力，最终增强公司的市场竞争力和整体实力，为公司未来可持续发展奠定了坚实的基础。目前，公司 IPO 募集资金投资按照既定计划正常进行，具体投资情况请见公司定期报告及临时公告。

(11) 请问公司在智慧法院和智慧检察院，成功应用案例多吗？对于此类公司，公司项目回款进度如何，是否会出现影响公司现金流的情况？

答：针对法院、检察院系统，公司可以提供科技法庭、执行指挥调度、远程接访/提讯、侦查指挥、视频中心等多个解决方案，在全国有很多应用案例。截至目前，上述项目的应收账款回收进度正常。

(12) 公司销售扩张的策略如何？

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) 公司未来的发展机遇？

答：人工智能国家战略的发布，进一步加快了人工智能在安防领域的深度应用，创新引领作用进一步得到增强。而作为天网工程的进一步延伸，“雪亮

工程”的建设为安防行业带来更大的发展机遇。随着国家进一步深化行政体制改革，积极推进政府职能转变和工作效率的提升，视频会议在当今政务及商务领域获得了广泛应用，且呈现稳步增长态势。与此同时，随着云计算技术的不断成熟以及国家大力推进“互联网+”战略，云视频会议逐渐成长为视频会议市场增长的主力军。另外，不管是视频监控还是视频会议行业，从客户应用的角度，越来越多的呈现出解决方案的形式。如远程教育、远程医疗、检察院的远程接访、公安和军队的远程指挥调度、法院的执行指挥等，将原先简单的平台加前段的产品，扩展到了用户的核心业务流程中，因此视频应用的广度和深度都在稳步发展，市场规模也在持续的增长。

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。公司将继续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）公司的上半年的管理费用和营销费用都有增长，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。

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，主要是营销网络建设以及营销渠道建设两部分，包括人员和对外费用方面都有投入。另外是研发方面我们会继续完善解决方案，提升新技术和场景应用的结合，因而需要研发保持持续的投入，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。

（15）公司应收账款增加很多，是否有较大的坏账风险？

答：主要是行业呈现季节性，每年第二季度开始政府项目建设，公司项目逐渐进入建设期，但是因为工程尚未完成未到结算期而形成应收账款增加。另外，公司的单项金额较大的项目有所增长，相应实施周期和收款周期较长。

公司的应收账款以一年内的应收账款为主，三年以上的应收账款占比很少。从科达成立至今的历史来看，公司的客户以政府客户为主，客户资金充裕，应收账款回款风险较小。并且，公司财务稳健的财务政策，已经对对应收账款提

取了充分的减值准备。

(16) 公司存货增长较快的原因？

答：公司存货包括原材料、自制半成品、产成品、在产品等。截止 2018 年 6 月末，公司存货账面价值 6.58 亿元，其中有 4.01 亿元为库存商品，主要是公司针对下半年销售的提前备货。

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9月13日 | 宝源胜知 | 张胡学、文正平 | 董事会秘书龙瑞 | 公司市场、业务、战略等。 |
| 2018年9月19日 | 西部证券 | 朱俊超、李月 | 董事会秘书龙瑞 | 公司市场、业务、战略等。 |
| | 天合资本 | 张啸 | | |
| | 南方资本 | 周李凯 | | |
| 2018年9月21日 | 财富证券 | 何晨 | 董事会秘书龙瑞 | 公司市场、业务、战略等。 |