**苏州科达科技股份有限公司**

**2018年5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. 问：请公司详细介绍一下关于视频科技综合应用服务商的定位。

答：我们认为视频不仅仅只是采集、传输、交换和存储，视频数据具备很大的价值，大数据的应用，是除了智能之外，对安防行业发展影响深远的一项技术。同时，随着我们对行业客户需求理解的深入，我们觉得应从行业的视角来理解和满足用户的需求。因此从2016年开始，我们开始组建行业事业部，每个事业部分别针对公、检、法、军队、教育、应急等行业，统领该行业中苏州科达所有的产品和解决方案需求，在贯通自有产品和解决方案的基础上，与该行业的其它系统进行横向打通，形成一个整体的行业应用生态。因而，我们自己的发展战略就定位在视频科技综合应用服务商。

1. 问：公司营销的发展战略?

答：一是做深行业。我们会沿着行业这条线，在智慧城市、雪亮工程、智能交通等系统级解决方案及行业生态，继续增强专门的销售力量。二是做强区域。主要是营销力量的下沉，对于业务开展较好或者前景较好的二三级城市，对区县市场增加一定的营销力量。

1. 问：人工智能的发展，是否给行业带来了更多的发展空间?

答：人工智能的发展对视频应用是一个机会，从看的清到看得懂，随着技术的进步，人工智能已经能够实战化，并解决客户的一些实际问题。视频智能应用会给行业带来新的业务机会。现在新建的一些项目中，智能摄像机的比例在逐渐提高，还有后端的一些智能应用等也在逐渐的上线。

1. 问：公司如何看待雪亮工程对公司的影响?

答：雪亮工程由国家政法委牵头，已经有明确的政策和落地目标，将会带来前端布点下沉、覆盖范围扩大的业务机会以及后端联网整合、数据存储、大数据应用的多种需求。视频科技的应用场景更加广泛，会给视讯行业带来更多的机会。在后端平台方面，从十万级接入能力的平台到百万级接入能力的平台，对技术的要求是完全不同的。雪亮工程对联网整合的需求，结合具体场景应用的需求更高，这正好是苏州科达的强项。

1. 问：公司怎么看待PPP项目?

对于PPP业务模式，公司主要还是持谨慎参与的态度，对于一些风险较高的PPP项目，公司可能会有选择的放弃，以稳健经营为主。对于有把握的PPP项目，适度参与。我们希望公司保持长期稳定的发展，不会因为短期业务冒较高的风险。

1. 问：军用市场有哪些差异化的需求，公司是否有所涉及?

答：主要是可靠性和安全性方面，相比公检法等行业会有更高的要求。另外一块就是资质方面的要求，公司子公司特种视讯就是专门针对军用市场的。

1. 问：5G发展对公司的价值，公司是否有进入更多民用市场拓展计划?

答：5G普及，对整个安防行业都是一个利好，带宽的接入成本会有所下降，可能原先需要有线网络接入的地方，5G普及以后无线设备也能实现相应功能。

我们目前所在的行业市场，对产品要求比较高，成本也比较高。如果拓展民用市场，可能会在产品层面做一些减法，形成一些标准化、模块化的产品。市场拓展方面，更多的还是需要借助合作伙伴的力量。

1. 问：公司AI的进展情况?

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、后端的海燕二次车辆分析系统、猎鹰视频侦查系统、合成指挥作战平台等，以及最终实现的可视化应用软件平台及技战法，为客户提供完整的AI实战方案。

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深度学习服务器、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。还有海燕二次车辆分析系统也在多个市、县实现落地；前端的移动执法记录仪、特征卡口摄像机等前端智能设备出货量增长。

1. 问：公司解决方案的增长速度相比去年的情况?

答：解决方案的占比相比去年有所提升，围绕各行业我们也在继续增强相应的营销力量。

1. 问：公司的主要客户及供应商情况?

答：政府客户，尤其是政法类客户是我们最大的一个客户市场。供应商我们并不锁定哪一家，主要还是看性价比，对于不同的产品和解决方案，我们会选择最合适的供应商、原材料及解决方案，并不局限于某一特定的品牌。

1. 问：公司区县的布局情况?

答：公司从前几年就开始布局区县市场，对于业务发展较好的城市，我们已经设立了不少二级办事处。

1. 问：公司的海外业务业务进展情况?

公司海外业务正常，主要市场是东南亚、北欧、北美等。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。

1. 问：公司的底层算法和哪家公司合作?

答：算法是人工智能一个非常重要得多组成部分，公司有自己的算法团队，为客户提供的是集合算法、软件、硬件一体的解决方案。

1. 问：公司显控产品有何优势?

答：我们的产品集成度要更高一些，集成了8个品类的产品。而且实现了高度的模块化，在兼容性方面我们可以兼容友商的产品。通过提高产品的可靠性和可维护性，大大降低了集成商的施工难度。

1. 问：公司发布国密视频会议的情况和意义?

答：视频会议属于通信行业，近几年很多厂家都在不断的推出云化的产品。但是安全和云是一体两面的关系，安全会成为每个云类产品必须要解决的问题。特别是我们所面向的客户，对安全有着非常高的要求。在我们推出国密视频会议系统后，视频会议系统的自主可控程度提高，将有助于推动客户对视频会议的应用需求。

1. 公司的研发费用率较高，什么原因造成，有什么优化方案?

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，从构成上我们还是会走专业化的路径，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。

1. 问：公司安防行业规模没有做大的原因?

答：在监控行业，公司虽然布局较早，但是走了一些弯路。在一开始，我们从后端平台开始，直接推出了数字视频编码设备，并且采用的是和运营商合作的模式，并没有直接建立自己的销售渠道和品牌，错过了模拟监控大规模发展的机遇。直到2009年，我们才首次以苏州科达自有品牌的身份参加安博会。相比于友商，苏州科达在企业、家庭为主要客户的通用设备市场，因营销渠道建设起步较晚、渠道覆盖范围等方面存在一定竞争劣势，影响了公司在通用设备市场的发展速度和销售规模。

1. 问：公司如何和海康、大华竞争?

答：海康、大华作为业内优秀的龙头公司是我们学习的榜样。我们的规模、成本控制等，与他们相比还有差距，需要提升。

在市场竞争中，公司具备以下优势：一是重点行业全产业链的优势，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实战应用需求。其次，公司多年来深耕公检法司，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。第三，公司业内唯一的同时在视频会议和视频监控两方面技术实力较强的主流厂家，可以将视频会议和安防监控更好的结合起来，在这类业务融合应用中具备较大优势。

市场竞争方面，公司采取差异化竞争策略，通过对重点行业用户的深度发掘和对潜在用户进行横向扩张的模式，形成了科达特色的解决方案，未来我们将继续在这些重点行业耕耘，抓住行业对应用要求较高的一些领域，统领该行业中苏州科达所有的产品和解决方案需求，在贯通自有产品和解决方案的基础上，与该行业的其它系统进行横向打通，形成一个整体的行业应用生态。

1. 问：公司是否会考虑投资并购?

答：公司当前还是以内生增长为主。如果有外延式并购的机遇，可以弥补公司在技术和市场上的短板，或者提升公司综合实力，可以实现标的公司和公司协同发展，我们会根据具体的情况再做决策。

1. 问：小非减持进展情况，以及公司如何看待他们减持?

答：小非解禁及减持情况，公司已按照要求发布了公告。小非中持有数量最多的三家机构，作为公司的财务投资者，陪伴我们度过了漫长的IPO前的等待期，投资我们已经很长时间了，现在退出也是正常的。

1. 公司一季度营业收入增长较高，但是利润增幅没有收入增幅高的原因?

答：相较于上年同期，除了原有业务增长外，我们2017年新增了小间距LED大屏产品，该产品作为指挥调度或者监控中心解决方案的配套产品，具有单价高，单体项目总金额大的特征，在一季度实现了营业收入，使得公司总体营业收入增幅较上年同期增幅较大。费用方面，因为公司实施了股权激励，股权激励的费用按月计提摊销，在一季度计提了超过1300万的费用，对公司的利润增幅影响较大。因而，呈现出营业收入、费用增长幅度大幅上升，而利润上升幅度为26%。

1. 公司一季度毛利率低的原因?

答：主要产品结构调整，毛利率较低的产品，如LED小间距大屏，销售收入金额占比同比提升。

**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** | **主题** |
| 2018年5月18日 | 兴业证券 | 赖鹏 | 董事会秘书：龙瑞 证券事务代表：张文钧 | 公司市场、业务、一季度报告等。 |
| 民族证券 | 蔡滨、周颖 |
| 方正证券 | 樊生龙 |
| 光大自营 | 张曦光 |
| 华夏未来资产 | 褚天 |
| 兴业全球基金 | 孟灿 |
|  | 金立新 |
|  | 杨云龙 |
|  | 钟候知 |
| 2018年5月25日 | 海通证券 | 杨林 | 董事长：陈冬根；  董事、副总经理、财务总监：姚桂根；  副总经理：朱风涌；  副总经理：王超；  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。 |
| 中金公司 | 张景松 |
| 申万证券 | 施鑫展 |
| 中信建投 | 韩鹏程 |
| 大成基金 | 施展 |
| 汇丰晋信 | 陆迪 |
| 银河基金 | 田萌 |
| 兴业全球基金 | 王海涛 |
| 兴业全球基金 | 孟灿 |
| 新华基金 | 杨祺 |
| 中欧基金 | 王健 |
| 渤海人寿 | 傅盈 |
| 太平洋证券 | 朱悦如 |
| 国都证券 | 余卫康 |
| 兴业证券 | 牟卿 |
| 东吴证券 | 程颙 |
| 国元证券 | 宋琦 |
| 金格基金 | 罗宏伟 |
| 高瓴资本 | 周璟 |
| 彤源投资 | 管华雨、庄琰 |
| 汉理资本 | 刘佳、周婷 |
| 承周资产 | 漆启焱 |
| 博笃投资 | 叶秉喜 |
| 显德资产 | 彭永锋 |
| 新泉投资 | 罗宇 |