

证券代码：002990

证券简称：盛视科技

盛视科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	北京凯读投资、长盛基金、诚实资产管理、东方证券、东吴证券、富恩德资产管理、广东金泰私募证券投资、国投瑞银、嘉实基金、交银康联人寿保险、凯丰投资、平安基金、平安资产、深圳亘泰投资、西部利得基金、西藏源乘投资、银帆投资、盈沣（上海）投资管理、招商证券、招商证券资产管理、中国人寿资产管理、中信保诚、中意资产、中银国际证券。 （按拼音首字母排序，排名不分先后）
时间	2021年4月30日下午15:30-16:30
地点	/
上市公司接待人员姓名	瞿磊，董事长 赖时伍，副总经理，新技术研究院院长，广东省智慧口岸工程技术研究中心主任 秦操，副总经理、董事会秘书 田磊，财务总监
投资者关系活动主要内容介绍	首先公司副总经理、董事会秘书秦操女士简单介绍公司2020年和2021年一季度的基本情况，以及2021年的发展重点。 2020年，公司实现营业收入9.35亿元，同比增长15.82%；

归属于上市公司股东的净利润 2.24 亿元，同比增长 5.30%；基本每股收益 1.98 元/股。受疫情冲击，口岸通关人流量大幅下降，国内仅有部分口岸开展业务，且出入境旅检业务大部分处于停滞状态。受此影响，公司部分已签订的合同项目推迟启动，项目交付、验收延迟，客户的投资需求有所延缓，此外疫情还导致公司部分项目结算回款延后，公司计提的坏账准备增加。2021 年第一季度，受部分项目特别是金额较大项目进度调整的影响，部分项目交付工期延迟，公司收入确认受到影响。同时，公司上市后持续加大研发投入力度，2020 年研发投入占营业收入的 8.82%，2021 年一季度研发费用同比增加 74.85%，研发费用的支出对公司利润造成了一定影响。

此外，公司营业收入存在季节性波动的特征。由于公司业务主要面向政府机关和国有企业等，受客户对具体项目交付时点要求的影响，单个大型项目的交付验收会给公司收入带来季节性波动。

虽然外部环境对公司业绩造成了一定影响，但是公司在逆势环境下攻坚克难，在市场拓展、研发创新等方面的成果可圈可点。在业务开拓方面，2020 年，公司成功承接成都天府国际机场口岸项目、海口美兰机场 T2 航站楼项目、贵阳龙洞堡国际机场 T3 航站楼项目、济南机场北指廊改造项目等重大项目，公司新签重大项目数量和单项合同金额均创历年新高。2020 年度，公司智能交通及其他板块的业务收入同比上年实现了 641.31% 的大幅增长。公司研发的自助安检系统、过境旅客国际中转通道系统等应用范围不断拓宽。

在研发创新方面，2020 年度，公司研发投入 8,250.74 万元，同比上年增长 28.18%，研发投入占营业收入的比例达到 8.82%。2020 年，公司共获得各项授权专利 164 项，软件著作权 185 项，此外，还有多项专利申请已获受理。2020 年，公司申请了软件能力成熟度 CMMI 5 级（也是最高级）评估认

证,并于2021年3月取得CMMI 5级评估认证证书。公司“智慧口岸查验防控系统关键技术研发及产业化”项目荣获2020年度深圳市科技进步奖二等奖。公司“申报核验一体机”产品荣获“2020当代好设计奖”,并率先在上海机场成功推出使用。公司首次参加声学场景识别与事件检测国际行业顶级赛事,与腾讯多媒体实验室、英特尔韩国电信研究院等世界知名企业、研究机构,以及清华大学、香港中文大学、电子科技大学、韩国首尔大学等国内外顶尖高校同台竞技,在参加人数最多、竞争最激烈的Task 1a“跨设备声学场景分类”任务中,公司取得了团队排名国内第二、国际第四的佳绩。

展望2021年,公司将在以下几个方面发力:市场方面,公司将在巩固智慧口岸领域优势、提升智能交通业务占比的基础上,继续开拓新赛道,如海关特殊监管区、智慧园区等智慧系统应用领域。同时,海南自贸港将是公司的重点区域市场,为此公司成立了海南子公司,推进自贸港业务的逐步落地;另外公司专门成立了海外营销部,配备专业团队,根据海外疫情控制情况,拓展海外业务;研发创新方面,公司成立了新技术研究院,并引入了一批专业尖端人才,开展更尖端技术的研究,如非接触式生物特征采集与比对技术、视频结构化技术、无人船驾驶技术、重点事件预测模型、隐形标签与自动消除技术等,同时公司也将积极与更多高校合作建立联合实验室,巩固公司的技术优势。

问答环节:

1. 公司2020年四季度订单表现突出,大家对一季度业绩有很高期望,是什么原因导致业绩不及预期?后续是否有比较好的恢复过程?

答:主要有以下几个方面原因:(1)公司订单性质决定了季节性的波动,订单在交付验收后确认收入,有时候交付

验收时点的细微差异就会导致在不同的报告期确认收入，进而导致收入存在季度间不均衡。随着智慧口岸的发展和人工智能技术的深入应用，并经过公司多年的市场培育，单个项目订单金额越来越大，季节性的不平衡也越来越突出。(2) 一季度研发费用增多，比如新技术研究院做一些高端技术的研发，研发投入增加。(3) 受疫情影响很多口岸关停，交付验收、回款受到影响，资产减值损失的计提对利润产生了影响。所以没有必要因为一季度的收入情况而产生恐慌。

总体来讲，季节性的不平衡不会对公司全年业绩有影响。按照合同计划，现在比较大的订单交付验收会落在二季度，如果订单按照计划交付，二季度业绩可能会有比较大的增长。

2. 公司引领口岸场景需求，简单举例讲一下公司过去的技术创新性？公司加大新技术研究投入，主要包括哪些方向？

答：多年来公司在口岸领域首创了很多智慧化系统，近年来在无感通关和智能化有较多技术成果，如人脸识别、大数据分析等，给旅客带来无感通关体验，在智能化方面，公司将 AI 技术应用于车辆查验、旅客通关防尾随等方面，给查验单位带来了更严格更精准的查验手段。

公司新设立了新技术研究院，以人工智能算法研究和落地应用为目标，以硬件服务+平台并行的方式推出智能产品、智能终端和智能云服务，给各行各业带来智能化的产品服务。例如，在口岸领域应用的智能防尾随技术，公司已巧妙地将其应用到智慧物业和智慧社区领域。此外，公司已启动盛视云建设，将来会将新技术研究院开发的智能终端产品、智能算法搭载在盛视云上，推出一系列人工智能算法服务，将来会开放 AI 体验平台，分享公司的人工智能算法成果。公司有 20 多年项目落地经验，公司的优势就是去挖掘需求，研发产品，新技术研究院研发出来的产品不限制行业，可面向各行

各业的需求应用场景。

目前新技术研究院招揽了一批博士、硕士等高素质人才，并与高校接洽，拟合作成立实验室，让新技术研究院的研发水平迅速达到较高水准。

3.从公司了解的情况看，政府对于十四五期间的需求是怎么样的？

答：根据各地的十四五规划，政府对于数字化转型的需求较为迫切，有一些在与我们对接，如智慧口岸、智慧交通、智慧农业等都有涉及。

4.2020 年公司招聘了很多技术人员，导致薪酬上涨，未来人均创收是否会有比较大的增长？

答：随着新战略的逐步落地，销售规模会逐步扩大，人均创收会增长。2020 年是调整阶段，新战略落地需要时间。

5.今年人员的招聘计划？

答：今年增加的人员主要为研发人员，此外，智能交通部门、海外营销部和新的智慧系统应用场景的市场拓展方面人员也将增加。

6.公司产品外包或外采部分占比有多大？

答：公司收入主要来源于整体解决方案和单个产品。在整体解决方案方面，自主研发产品一般会占一半以上，其他设备向供应商采购，基础的安装和实施（比如布线穿管等）会通过外包方式解决。

7.除智慧口岸，公司未来主要重点布局哪些业务领域？竞

争优势体现在哪些方面？这些业务需要多长的培育期？

答：除公司现有优势业务外，公司正逐步利用现有的技术基础拓展新的应用场景，目前主要做智慧系统，人工智能算法在其他场景的应用，例如智慧物业、智慧园区、智慧城管等。新业务拓展需要一定时间，今年有望实现销售。

8.请问公司海外市场拓展的进度怎样？与海外本地厂商相比公司有什么竞争优势？

答：公司今年成立了海外营销部，向国外推广智慧口岸的先进技术和成功经验，部分项目已处于报价阶段。智能交通方面，2020年公司自研产品取得了很大进展，公司正与华为对接，将智能交通产品推向海外市场。

竞争优势方面，公司作为国内智慧口岸行业领先企业，经过多年的技术积累，技术处于领先地位，且项目经验丰富，公司的产品和技术非常受海外欢迎。

9.公司未来3-5年对海外业务的推广是什么节奏？公司预期在海外市场的盈利水平和毛利率是什么情况？智慧交通的商业模式是什么？

答：公司目前正在进行智慧口岸和智能交通的海外拓展，范围首先从中东切入，逐步拓展到东南亚、南美、非洲等地的国家，目前有多个项目正在洽谈，进展顺利的话2021年会有一定成果，未来努力推进海外市场成为公司收入较大的增长点。

从目前的情况来看，国外的毛利率预期会比国内高。

与智慧口岸的商业模式不同，智能交通业务，主要做产品，以渠道商模式为主，公司在进行市场调研后按自己的产品开发计划进行开发，对于体量较大的订单才会考虑定制。

	<p>10.公司预期在国外市场的前景？</p> <p>答：海外市场还有较大的开发空间，且毛利率预期会比国内高。按照公司的规划，经过市场培育与拓展，未来海外市场业务的体量有可能会超过国内市场。</p> <p>11.公司毛利率的趋势？</p> <p>答：相较于单个产品，整体解决方案的毛利率会低一些。随着整体解决方案业务占比逐步提高，销售规模提升，毛利率可能会有所下降。</p> <p>12.口岸信息化的投入影响因素有哪些？</p> <p>答：主要有以下几方面因素的影响：（1）各地的经济发展水平和国家政策。经济水平高一点的地区投入会大一些；（2）地方的发展规划。有部分地区希望通过提升口岸信息化水平，加大基础建设，带动当地经济发展；（3）国家对国门安全的重视。近两年国际环境复杂多变，国家对口岸建设投入也在加大，以守护国门安全；另外疫情常态化之后，国家对口岸作为防疫桥头堡的投入随之增加。</p> <p>13.公司对 2021 年研发投入的预算是什么？</p> <p>答：技术研发是公司重点的投入方向，公司将保持研发投入的增长与营业收入增长的匹配，研发投入占营业收入的比例将保持在 10% 上下。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 30 日