

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：2022-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	盛视科技 2021 年年度暨 2022 年第一季度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 4 月 15 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈” 栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：瞿磊 总经理：蒋冰 副总经理、董秘：秦操 副总经理、财务总监：龚涛 独立董事：黎秋霞 保荐代表人：王玉亭
投资者关系活动主要内容介绍	1.今年研发要投入的金额大概是多少，会比去年增加多少 答：您好！作为从事人工智能、大数据、物联网等新一代信息技术研发型企业，公司以研发创新为核心竞争力，将持续加大研发投入，预计研发投入将占营业收入的 10%左右。谢谢！

2.在出入境业务受疫情影响大多处于停滞状态的情况下，22年公司在战略上有何规划？

答：您好！2022年，公司将从以下几个方面重点部署：1.积极开拓海外市场，挖掘海外口岸、机场、交通、港口、园区等领域的市场需求，推动海外市场成为公司新的利润增长点；2.加快车联网终端、生物识别终端、AI摄像机终端等研发成果市场应用，将前期研发投入转换为企业经济效益；3.利用在智慧口岸领域的技术积累，继续推进延伸至其他场景的应用，如园区、城市管理、教育等行业；4.继续推进外延式发展战略，以强化公司竞争优势，或快速切入新的赛道，拓宽公司营销资源等为目标，持续完善公司业务布局。谢谢！

3.公司近两年增收不增利主要原因是增加人才引进和研发投入的费用，这做法对公司做大做强是很有必要的，但公司募集资金投入及引进人才、加大研发等措施预计什么时候可以发力，使公司收入与利润良性增长，成为投资者共同认可的优质股。

答：您好！感谢您的关注和认可。加速推进研究成果市场应用是公司2022年的重点工作之一，公司将通过引入战略投资者、推进与公司业务有协同效应的项目的投资和并购、自主销售、寻求合作伙伴等各种方式加快推进研究成果市场应用。谢谢！

4.瞿董，今天股价即将触及新低，请问市场为何不看好贵司，针对现状，公司有何举措？

答：您好！对于公司二级市场股价走势，公司深表歉意。公司将从以下方面努力：1.积极开拓海外市场，挖掘海外口岸、机场、交通、港口、园区等领域的市场需求，推动海外市场成为公司新的利润增长点；2.加快车联网终端、生物识别终端、AI摄像机终端等研发成果市场应用，将前期研发投入转换为

企业经济效益；3.利用在智慧口岸领域的技术积累，继续推进延伸至其他场景的应用，如园区、城市管理、教育等行业；4.继续推进外延式发展战略，以强化公司竞争优势，或快速切入新的赛道，拓宽公司营销资源等为目标，持续完善公司业务布局。谢谢！

5.股权激励方案公司需支出的总费用是多少，后已支出了多少，后续还需支出多少。

答：您好！根据公司的股权激励方案，公司合计需承担股份支付费用约 8800 万元，在股权激励方案有效期内分摊（2021 年-2024 年）。上述费用为预测成本，实际成本与实际授予价格、授予日、授予日收盘价、授予数量及对可解锁权益工具数量的最佳估计相关。截至 2022 年第一季度，已经承担了约 3400 万元。谢谢！

6. 1，结合 2021 年披露的订单，超亿级别的屈指可数，怎么保证后面的期间能否维持一季度业绩的增长？ 2，公司上市接近两年，募集的大部分资金就为了当理财产品存？募投项目的延期缓慢，是否也暴露出公司对计划管理落实的不善？ 3，对于公司的抗疫检测产品，在上海本轮疫情爆发情况下，公司是否有取得相关的抗疫检测方面的订单？ 4，关于和华为智慧口岸的战略关系，现阶段是否有产生实际性的订单？

答：您好！1.公司将继续努力确保在手订单的顺利交付，并加强市场拓展；2.公司募投项目的主要建设内容包括深圳总部基地房产购买和武汉研发基地建设，由于公司在深圳暂未购置到适合项目实施的房产，同时受疫情和武汉当地审批流程影响，武汉市东湖新技术开发区场所建设项目报建审批进度缓慢，导致项目投资进度不及预期，除房产外，其他募投项目正有条不紊地推进中。为提高资金的使用效率，公司使用暂时闲置的募集资金购买理财。3.公司在口岸国门方面，持续有

一些新产品推出，并在上海相关口岸得到了应用。4.跟华为在智慧口岸的战略合作上，公司在海外已有实际订单。谢谢！

7.看年报贵公司去年除了几个大单的合同额，其他合同额微乎其微，请解释一下

答：您好！去年年报除了天府、美兰超亿元大单确认收入外，其余项目均未超过一个亿元。公司的业务订单获取方式包括公开招标和商业谈判等，公司参加的公开招标项目的中标信息一般都会在网上公示，公示的渠道包括但不限于中国政府采购网、各地政府采购网、企业招标网站等，但还有部分通过商业谈判等形式获取的项目，未在网上公布。除去大项目外，业绩中绝大部分还是小额订单组成。谢谢！

8.贵司前面提到“引入战略投资者也是一种可行的方式”，请贵司加大力度，前面研发投入这么多，积累这么多，如何市场化形成公司利润是关键，引入强大的战略投资者对抢占市场先机起决定作用。

答：您好！感谢您的关注和建议。公司将通过引入战略投资者、推进与公司业务有协同效应的项目的投资和并购、自主销售、寻求合作伙伴等各种方式加快推进研发成果市场应用。谢谢！

9.2021年在有天府和美兰超大的订单下，营收才11亿多，今年没有这种超大订单计入营收了，2022年的营收是否会大幅下降？

答：您好！2022年，公司将从以下几方面努力：1.继续巩固优势行业，2022年公司也有一些较大的项目正处于实施和交付阶段，能为2022年的营收带来一定的基础保障；2.从国家及口岸部门十四五规划来看，在智慧口岸的一些大型项目落地方面，公司还是存在较多的机会，公司也正在积极努力开

拓大型项目的落地；3.积极开拓国内外市场，进一步打开业绩增长新空间；4.加速推进研究成果的市场应用，继续推进外延式发展战略，完善业务布局，将研发的成果应用到多个行业，目前也取得了起步性的成果，有望给公司带来增量市场。谢谢！

10.公司 2021 年度计提 5000 多万，多为应收账款计提，请问这些应收账款是否努力催收？有多少款变成坏账的可能性较大？

答：您好！公司的客户主要是政府单位、国有企业等，信用度高，无回款风险。公司将完善项目回款管理制度，加强应收款项的催收，以降低发生计提大额坏账损失的风险，减少对公司利润的影响。公司后续收回应收款项后，可冲回前期计提的减值，增加当期利润。谢谢！

11.蒋总，21 年的毛利率下降，而 22 年一季报又回升，请问是什么原因。21 年四季度扣非后的利润是亏损的。麻烦请说明下。

答：您好！2021 年，由于公司项目中自制产品的占比差异以及新场景应用拓展原因，一定程度上影响了公司毛利率。第四季度，公司归属于上市公司股东净利润为正，扣非净利润为负，原因为：从第三季度开始，在股权激励计划有效期内，公司均需按照会计准则要求计提股份支付费用，第四季度公司计提了股份支付费用约 1000 万，同时计提了资产减值损失约 2000 万元，此外，第四季度收到的政府补助及投资理财收益较 2020 年第四季度大幅增长，以上因素造成 2021 年第四季度扣非净利润为负。谢谢！

12.作为二级市场的普通投资者，一直看好贵公司所涉足的行业发展前景；如何能让投资者更好的了解公司业务的发展，是否能改变一些中标公告方式，不知限于 1 个亿以上标的项

目才公布，是否能改为 3 千万以上中标项目度可以实施公布呢？

答：您好！感谢您的关注和建议。公司将销售类合同的自愿披露标准确定为 1 亿元，是基于公司的业务特点和信息披露的重要性原则的考虑。且根据监管要求，对于自愿披露事项，公司需保持披露标准的一致性。谢谢！

13.你好董秘，我有 3 个问题想咨询一下，1.海南自由贸易港的建设，公司预计今年子公司海南智能人订单量如何，到目前为止海南智能人是否有获取订单 2.现在市场鼓吹电子哨兵，公司的出单量受公司产能的限制吗？一直有一个问题很好奇，如果下半年口岸开放，公司订单量大增，在硬件方面是否受产能影响导致工期延迟。3 和华为的签约合作，如果有共同订单，公司是否会按照以前的超过一亿的订单会出公告？

答：您好！1.海南智能人目前规模不大，公司将紧密跟踪海南自由贸易港建设的市场需求，壮大业务规模。2.公司将结合市场需求，提前部署，保证订单的顺利交付。3.对于重大事项的披露，公司将根据深交所信息披露的相关规定执行。谢谢！

14.公司和华为的合作项目在中标后是否会公告

答：您好！对于重大事项的披露，公司将根据深交所信息披露的相关规定执行。谢谢！

15.去年四季度单季出现亏损是什么原因？

答：您好！2021 年第四季度，公司归属于上市公司股东净利润为正，扣非净利润为负，原因为：从第三季度开始，在股权激励计划有效期内，公司均需按照会计准则要求计提股份支付费用，第四季度公司计提了股份支付费用约 1000 万，同时计提了资产减值损失约 2000 万元，此外，第四季度收到的政府补助及投资理财收益较 2020 年第四季度大幅增长，以上

因素造成 2021 年第四季度扣非净利润为负。谢谢!

16.2021 年利润不到 2 亿，用于实施股权激励方案的费用就用了两千多万，有考虑过损害了中小股东的权益 吗？

答：您好！感谢您的关注和建议。人才是公司的核心竞争力之一，股权激励是将公司利益和员工利益绑定的有效方式，是公司激励机制的重要组成部分，从长远来看，有利于公司持续稳定发展，为股东创造价值。谢谢！

17.希望贵司在防疫哨兵等等与社区和老百姓生活息息相关的产品尽快形成相应的大订单，以尽快抢占市场

答：您好，感谢您的建议！公司正在积极推进相关工作，谢谢！

18.2022 年一季度跟 2019 年一季度利润一个水平，三年了还是原地踏步，一点不像平时宣传的那样进步，请不要误导投资者，有多少人是因为你们的宣传，才投资盛视科技。

答：您好！公司大力加大研发投入，2022 年第一季度，公司研发投入较 2019 年第一季度增加 2400 多万，同时为完善公司激励机制，公司推出了股权激励计划，报告期内公司需承担股份支付成本约 1000 万。此外，受疫情影响，公司部分项目的交付和验收受到影响，同时，客户的采购需求延缓，对公司业务产生了一定影响。公司将继续努力，努力以良好的业绩回报广大投资者。谢谢！

19.麻烦讲述一下，21 年年报的毛利率下降，而一季报毛利又上升的原因。同时，四季度的利润是亏损的，请说明下原因。

答：您好！2021 年，由于公司项目中自制产品的占比差异以及新场景应用拓展原因，一定程度上影响了公司毛利率。第四季度，公司归属于上市公司股东净利润为正，扣非净利润为负，原因为：从第三季度开始，在股权激励计划有效期内，

公司均需按照会计准则要求计提股份支付费用，2021 年第四季度计提了约 2000 万元的资产减值损失，同时收到的政府补助及投资理财收益较 2020 年第四季度大幅增长，造成扣非净利润为负。谢谢！

20.今年以来多地疫情爆发，防疫“电子哨兵”销量如何？22年公司是否会在这一方面发力？

答：您好！公司正加大“电子哨兵”等智慧防疫解决方案系列产品的市场推广。谢谢！

21.请问贵司这两年在研发投入巨资，造成这两年的利润下降，你们有什么措施能把研发成果得到市场认可从而转化成企业订单和利润，不然这两年持有贵司股票的投资者太悲催了，

答：您好！2022 年，公司将加速推进研究成果市场应用作为重点工作之一，公司将通过自主销售、寻求合作伙伴等方式，拓宽营销资源，加快车联网终端、生物识别终端、AI 摄像机终端等研发成果市场应用，将前期研发投入转换为企业经济效益，为公司业绩增长提供新的动力。谢谢！

22.2021 年利润不到 2 亿，用于实施股权激励方案的费用就用了两千多万，有考虑过中小股东的权益吗？建议下次有此类方案，请直接在公司支出两千多万分给各位员工算了，这样更直接，对我们中小股东也没区别。

答：您好！感谢您的关注和建议。人才是公司的核心竞争力之一，股权激励是将公司利益和员工利益绑定的有效方式，是公司激励机制的重要组成部分，从长远来看，有利于公司持续稳定发展，为股东创造价值。谢谢！

23.蒋总好：公司年报说“针对 42 个重点场景进行深入调研，已形成涉及城市管理、园区、电力、口岸、安检、交通等多个行业的主打算法，并可提供算法定制，同时在街道办、园

区、电力、煤矿、水务、医院等应用场景形成了具有较强竞争力的解决方案。”请问公司“具有较强竞争力”的结论是对标了该领域国内的哪些竞争公司而得出的？谢谢！

答：您好！用户经过多方对比，最终认可我公司在 AI 与 IoT 融合方面的丰富经验，提出的解决方案落地可靠性高，实用性强，并愿意选择我们作为长期合作伙伴进行更广阔的 AI 应用探索。谢谢！

24.请问贵司推出这么多新的防疫产品，有比较可观的订单，特别是防疫哨兵等等与社区和老百姓生活息息相关的产品订单情况怎么样？

答：您好！目前公司正在加大市场推广力度。谢谢！

25.贵司在年报中提到：充分利用在资本市场的平台优势，稳步推进外延式发展战略，是否还在积极运作

答：您好！目前相关工作正在积极推进中。谢谢！

26.请问贵司早在 2020 年就专门成立了海南公司，对应承接海南业务，现在海南投资力度这么大，请问贵司海南公司有无好消息，谢谢

答：您好！公司将以海南子公司为依托，紧密跟踪海南自由贸易港建设的市场需求，如取得重大进展，公司将按照相关信息披露要求进行披露。谢谢！

27.董事长您好！贵公司今后的发展面临的最大挑战是什么？如何看待贵司股票在二级市场上的表现？做为董事长您是否满意贵司股票价格的走势？

答：您好！受疫情影响，我国大部分口岸被关停，出入境业务大多处于停滞状态，公司部分项目的交付和验收受到影响，同时，客户的采购需求延缓，对公司业务产生了一定影响。

如果疫情持续，预计仍将一定程度对公司业务开展带来影响。在此期间，公司持续加大研发投入，完善产品布局，修炼内功，推出了智慧防疫整体解决方案系列产品，同时利用在智慧口岸领域的技术积累，推进延伸至其他场景的应用，并拓展海外市场，打开业绩增长新空间。在国际大环境影响下，预计口岸业务将逐步回升。二级市场股价受多重因素影响，公司将秉持诚信立企、稳健发展、务实经营的企业理念，我们实实在在、踏踏实实做事，我相信我们的明天会更好。谢谢！

28.董事长好：请问公司研发的多项成果，从迅速占领市场的战略出发，公司有无考虑引进战略投资者的计划？谢谢！

答：您好！2022年，公司将通过自主销售、寻求合作伙伴等多种方式拓宽营销资源，加快车联网终端、生物识别终端、AI 摄像机终端等研发成果市场应用，将前期研发投入转换为企业经济效益作为重点工作之一，引入战略投资者也是一种可行的方式。谢谢！

29.瞿董事长您好，请介绍下贵公司海外战略发展情况，2021年贵公司海外项目收入多少？

答：您好！拓展海外市场是公司目前工作重点之一，也取得了一定突破。公司联合华为针对海外市场推出了多个适用于口岸、机场、交通、港口、园区等多场景的高效的解决方案。智能交通方面，搭载多国车牌识别算法，已同时支持 30 多个国家或地区（包括中国周边 14 个国家或地区、中东及欧洲 16 个国家或地区）的各类车牌识别，智能管理终端、多国车牌识别、特殊车辆监管、人员行为监管等产品已经在塞尔维亚、沙特、孟加拉等多个国家落地应用。智慧港口方面，公司携手华为共同打造的 5G 智慧港口联合解决方案已成功在阿曼某港口上线运行。目前海外收入的占比不大。公司正积极推进

多个海外项目，预计在 2022 年落地。谢谢！

30.蒋总好：公司报表说“公司将通过与航天物联网的合作，发挥双方业务协同效应，以有效切入到军工领域。”请问公司计划将哪些具体的业务切入到军工的哪些具体领域？谢谢！

答：您好！公司推出的智慧系统具有广阔的行业普适性。公司将在巩固智慧口岸领域竞争优势的同时，充分利用公司在人工智能、大数据、物联网等技术领域的技术基础和优势，推进其在更多场景的落地应用。航天物联网聚焦军民两类市场，其相关业务和公司的业务具有较强的协同性，公司可尝试通过与其合作，推进公司智慧系统业务在军工信息化领域的应用。谢谢！

31.龚总好：公司 24 款产品入围公安部警用装备采购中心协议供货，请问这些产品的入围，预计每年能给公司带来多少金额订单？谢谢！

答：您好！此次 20 多款产品入围及成功上架，是警用装备采购中心及广大公安客户对公司研发、生产、质量及售后服务的认可，最终销售情况以实际发生的订单为准。谢谢！

32.龚总您好，麻烦介绍下贵公司 2021 年业绩和 2022 年一季度业绩情况。

答：您好！2021 年，公司实现营业收入 112,680.95 万元，同比增长 20.50%；归属于上市公司股东的净利润 17,923.70 万元；2022 年第一季度，公司实现营业收入 26,073.51 万元，同比增长 46.11%；归属于上市公司股东的净利润 5,060.88 万元，同比增长 49.09%。影响公司 2021 年度业绩的主要因素有几个方面：1.公司研发投入大幅增加，2021 年，公司研发投入达 12,925.09 万元，同比增加 56.65%，占营业收入的比例达到 11.47%；2.公司承担员工股权激励股份支付成本 2,167.46 万

元；3.受疫情和结算周期影响，部分项目回款延后，公司计提资产减值准备 5,005.52 万元；4.报告期内，由于公司项目中自制产品的占比差异以及新场景应用拓展原因，一定程度上影响了公司毛利率；5.由于疫情原因，限制了人员流动，导致效率降低，运营成本提高。谢谢！

33.蒋总好：请问公司有可能和华为港口军团组成联合体，参加国内外重大项目的投标吗？谢谢！

答：您好！公司有和华为合作在参加国内外项目的投标，合作形式根据具体项目确定，包括但不限于组成联合体。谢谢！

34.瞿董您好。贵公司今年 3 月 8 日、4 月 8 日先后与华为公司签订了战略合作协议’。请问两份协议有何根本区别？为何不可以用一份协议替代呢？另，美国为首的西方不断地打压限制华为，贵公司有没有考虑过与华为的合作可能会有被打压限制的风险？

答：您好！公司于今年 3 月 8 日签署的是公司在经过前和华为的深度沟通、磨合后，形成了清晰具体的市场方向，就合作的具体项目进行的商业市场深度合作签约。而 4 月 8 日签署的是就公司与华为在全球海关领域（包括海关、口岸和综保区/自贸区等）围绕产品和解决方案开发、市场推广、项目拓展、生态构建等开展的战略合作，前者的合作内容更加具体，是前期合作推进的成果，后者为后续的合作方向和重点提供了指导。公司在业务上具有独立性，不存在对华为的依赖。谢谢！

35.龚总您好！2021 年度报告中，公司“智慧口岸”收入由 2020 年度的 8.8 亿元增长到 10.87 亿元，占比由 94.17%增长到 96.48%，而”智能交通”收入由 5429 万下降到 3980 万元，占比由 5.8%降到 3.53%，公司还发展“智能交通”？另外作为大本营的华南地区，2020 年收入 4.25 亿元，2021 年下降到

	<p>2.86 亿元，占比也由 45.51%下降 25.39%，什么原因呢？</p> <p>答：您好！报告期内，公司智能交通产品类销售增长明显，项目类收入减少，符合公司既定的营销策略。营业收入分地区同比变动较大，系公司客户以政府单位和国有企业为主，业务订单获取方式主要为政府采购，公司以项目安装调试完毕并通过客户验收后确认收入，受单一大型项目所在地区及客户验收时间影响导致变动较大。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 15 日