

苏州科达科技股份有限公司
关于参加苏州上市公司投资者集体接待日
暨 2024 年三季度业绩说明会的文字记录

苏州科达科技股份有限公司（以下简称“本公司”）于 2024 年 10 月 26 日披露了公司 2024 年三季度报告，具体内容请参阅公司刊登在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》、《证券时报》以及上海证券交易所网站(www. sse. com. cn)的相关公告。

为便于广大投资者更全面深入地了解公司近期经营情况及 2024 年三季报的经营成果、财务状况，公司于 2024 年 11 月 6 日（星期三）参加由苏州市委金融办指导全景网、东吴证券、市上市公司协会、证券同业工会、基金业联合会等联合举办的“苏州上市公司投资者集体接待日暨投资者走进上市公司系列活动”，就公司 2024 年三季度业绩、公司治理、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励和可持续发展等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流。现将公司交流部分文字记录如下：

一、互动问答

问题 1、董秘您好，2024 年 10 月 17 日华为官方微博发布了苏州科达与华为技术有限公司签订了全面战略合作，公司至今为发布相关合作消息，请问董秘公司与华为是否有相关合作的签订？又是基于何种考虑对此事不做任何报道及公示？

答：尊敬的投资者，您好！您所提及的相关合作事项属实，双方进行战略合作有利于发挥各自优势，为客户提供更有竞争力的产品与解决方案。此次合作未对公司的生产经营及业务带来重大影响，公司经营情况和重大信息通过定期报告和临时公告形式在交易所网站和指定媒体进行披露。谢谢！

问题 2、公司今后可持续发展有哪些方面？

答：尊敬的投资者，您好！在公司业务可持续发展方面，公司将紧跟数字中国建设和国内信创产业发展的战略方向，持续探索音视频领域特别是人工智能等前沿技术，并不断推进产品和解决方案的优化与迭代，着力提升公司整体运营效率，实现高质量的可持续发展。具体业务层面，随着产品与解决方案跟客户现有业务的结合更加紧密，特别是大模型和多模态等人工智能技术的快速发展，使得

公司产品和解决方案能够覆盖的应用场景在变多；其次，随着后续智慧城市建设和各行业数字化转型的逐步推进，以及国内市场信创的深刻影响，公司视频会议及安防监控后端的优势将逐步得以体现；在海外市场发展方面，公司制定了明确的海外业务发展战略，为海外业务相关经营活动指明了方向。预计今明两年，公司海外的收入规模和占比有望进一步快速提升。此外，公司正积极开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。谢谢！

问题 3、外资为什么看好你们，打动他们的理由是什么？

答：尊敬的投资者，您好！我们有注意到高盛等外商投资机构在三季度末进入了公司的前十大股东名单。公司长期专注于音视频领域的技术创新，在视频监控、视频会议等领域拥有核心技术和自主知识产权。从 2023 年开始，公司在海外的业务布局也取得了不错的进展，2024 年上半年公司海外业务的营业收入为 6944.71 万元。随着相关合同进入实施阶段以及其他国家在跟项目的逐步落地，预计 2024 年全年海外业务收入较去年会有不小的增长。公司全球化发展战略及海外和新兴业务的增长潜力都可能会引起外商投资者的关注。谢谢！

问题 4、公司持续加研发投入，在 AI 芯片等有哪些符合预期的？

答：尊敬的投资者，您好！公司近年来的研发投入主要围绕基础技术研发（含前瞻性技术预研）、产品研发和解决方案研发三个方面展开。在 AI 人工智能方面，公司自 2014 年率先推出业内第一代感知型摄像机，到 2017 年公司正式发布 AI 战略，科达不断探索人工智能技术在音视频领域的深化应用，主要将其应用于对音视频数据的采集、分析、提取和应用等方面，并取得了一定的成果。以智能交通领域为例，在边缘感知端，科达拥有 AI 超微光摄像机、行人过街立柱和带结构化分析的电警卡口等全场景边缘感知设备，能够实现车、人、道路及行为特征的目标检测和特征提取；在云端，科达拥有海燕车辆大数据分析平台、交通事件检测平台、云电警、全息路网等众多解决方案，助力交通领域的智慧化建设。谢谢！

问题 5、与华为签署合作哪些已操作的项目？

答：尊敬的投资者，您好！您所提及的相关合作主要以技术领域的合作为主，公司的产品和解决方案将积极融入合作伙伴的合作生态。具体的合作项目和细节涉及到商业合作中的保密条款，无法披露更多细节。双方进行战略合作有利于发

挥各自优势，为客户提供更有竞争力的产品与解决方案。公司将继续寻求与行业领先企业的合作机会，不断增强公司的技术实力和市场竞争力。谢谢！

问题 6、公司人工数据，芯片，AI 未来发展潜力如何，近来有没有新项目有亮点？

答：尊敬的投资者，您好！公司是国内重要的音视频基础软硬件产品、行业数字化解决方案及综合服务提供商，公司始终密切关注 AI 等与音视频领域相关的前沿技术的发展趋势，并不断探索相关技术在音视频领域的深化应用。随着 5G、物联网和边缘计算的快速发展，AI 在音视频领域的应用范围将更加广泛。公司对 AI 在各领域的发展前景持乐观态度并积极投入，以期在未来的市场竞争中占据有利位置，持续提升公司的内在价值。谢谢！

问题 7、公司的软件，芯片，人工智能能做到完成国产替代吗？

答：尊敬的投资者，您好！国产化、自主可控及信息安全是公司近年来的重要投入方向，是公司坚定推进的既定战略，公司目前已推出了全系列国产化产品与解决方案，有助于进一步提高公司的竞争力，更好的服务国内客户。谢谢！

问题 8、贵公司针对海外市场做了何种布局，目前有多少积极反馈的信息？

答：尊敬的投资者，您好！公司基于近几年在一带一路相关国家业务开拓的具体阶段，合理规划相应的投入。从 2023 年开始，公司在海外的业务布局取得了不错的进展，今年公司在海外新设了两个分支机构以加大区域营销力度，并正与合作伙伴筹划设立海外智能制造中心，满足海外部分区域的产品供应需要。为了使海外业务持续快速健康发展，公司制定了明确的海外业务发展战略，为公司与海外业务相关经营活动指明了方向。预计今明两年，公司海外的收入规模和占比有望进一步快速提升。谢谢！

问题 9、贵公司的大模型已发布一年有余，请问目前处于一个什么样的阶段了，为何一点进步也没有？

答：尊敬的投资者，您好！公司大模型相关的产品和解决方案主要用于满足客户对音视频信息中关于人、车、物等关键信息的提取及行为分析等应用需要。当前，已有部分包含大模型的解决方案在客户侧进行应用，但该部分收入占公司整体的营收比例较低，请您注意投资风险。谢谢！

问题 10、苏州科达最近的与 nb 公司合资公司进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司与合作伙伴正积极推进合资公司的注册及海外智能工厂的建设事宜。谢谢！

问题 11、贵公司和沙特的 nb 公司的合资公司进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司与合作伙伴正积极推进合资公司的注册及海外智能工厂的建设事宜。谢谢！

问题 12、在收入方面，公司有哪些主要的增长点？

答：尊敬的投资者，您好！进入 2024 年下半年以来，公司营业收入较上半年已出现明显的恢复，预计四季度国内业务将进一步向好。其次，随着海外相关合同进入实施阶段以及其他国家在跟项目的逐步落地，预计 2024 年全年公司海外业务收入较去年会有不小的增长。此外，公司在国内政府以外的业务布局，有望在四季度特别是 2025 年贡献一定的收入。谢谢！

问题 13、管理层方面，公司激励情况如何？未来是否有进一步激励方案？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年实施了限制性股票与股票期权激励计划，具体您可至上海证券交易所网站查阅相关内容。此外，公司建立了完善的人才培养机制，为员工提供广阔的职业发展空间和健全的福利保障体系。公司将根据市场环境变化和公司实际经营情况，不断优化激励机制，探索更加灵活和有效的激励方式，以实现员工与公司的共同成长。若有相关计划，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！

问题 14、公司是否给予股东合理的回报？股利政策是否稳定？

答：尊敬的投资者，您好！自上市以来，公司在盈利的情况下始终坚持以现金分红的形式回馈广大的投资者；在二级市场股价波动较大的时候，公司亦积极推出股份回购计划。管理层对公司未来的发展始终保持信心，将一如既往地努力做好经营，不断提升公司核心竞争力，促进公司持续、稳定、健康发展，并致力于以良好的业绩回报广大投资者。谢谢！

问题 15、苏州科达的主要竞争对手、竞争优势及策略？

答：尊敬的投资者，您好！公司在视频会议业务的主要竞争对手为华为、小鱼易联、视联动力等，安防监控业务的主要竞争对手主要为海康威视、大华股份、宇视科技等。

与主要竞争对手相比，公司的优势主要体现在：（1）多年行业深耕形成的综合应

用和行业定制为主的解决方案优势。(2)视频会议和视频监控融合应用技术优势、软硬件一体化优势。(3)完整的产品线、优异的产品性能、良好的兼容性汇聚为公司的产品优势。(4)多年深耕和全方位服务所积累形成的稳定用户优势。

公司根据自身特点，采取差异化战略。一是发挥业务专家和数字化专家的价值；二是投资产品平台和应用中台，提升需求响应能力、定制开发能力和研发成本控制能力；三是开放竞合，打造生态，关注用户成功而不是竞争。此外，公司将积极开拓海外市场，并努力开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。谢谢！

问题 16、公司是否计划进行更多的对外投资或合作？有哪些具体的投资方向和合作意向？

答：尊敬的投资者，您好！在业务开拓方面，除积极布局自有营销力量推进行业深耕和区域经营外，公司亦会与具备一定客户资源或行业背景的合作伙伴展开业务层面的合作。此外，公司将继续寻求与行业领先企业的合作机会，不断增强公司的技术实力和市场竞争力。谢谢！

问题 17、面对市场竞争加剧的风险，公司有哪些具体的竞争策略和应对措施？

答：尊敬的投资者，您好！公司主要采取差异化的竞争战略。一是发挥行业专家和数字化专家的价值；二是持续投资产品平台和应用中台，不断提升需求响应能力、定制开发能力和研发成本控制能力；三是开放竞合，打造生态，关注用户成功而不是竞争。此外，公司将积极开拓海外市场，并努力开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。谢谢！

问题 18、公司在东南亚、中东等海外市场的业务机会，以及在一带一路沿线国家的业务拓展计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司海外业务主要围绕“一带一路”沿线国家展开。从 2023 年开始，公司在海外的业务布局取得了不错的进展，今年公司在海外新设了两个分支机构以加大区域营销力度，并正与合作伙伴推进设立海外智能制造中心。为了使海外业务持续快速健康发展，公司制定了明确的海外业务发展战略，将进一步加大在海外的资源投入。预计今明两年，公司海外的收入规模和占比有望进一步快速提升。谢谢！

问题 19、请简要介绍一下公司获得的奖项有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！苏州科达始终坚持自主创新，历年来获得了江苏省专精特新中小企业、江苏民营企业创新 100 强、第二十四届中国专利奖优秀奖、数字中国创新大赛信创赛道二等奖，江苏首优秀人工智能应用解决方案、工信部信息技术应用创新解决方案等奖项和荣誉，更多获奖信息可至公司官网查阅相关奖项内容介绍，谢谢！

问题 20、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

答：尊敬的投资者，您好！在业务层面，海外市场将是公司未来五年业务发展的重心之一，此外，公司亦积极开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。在技术层面，近几年来公司研发投入主要围绕基础技术研发（含前瞻性技术预研）、产品研发和解决方案研发三个方面展开。公司对未来 AI 在各领域的发展前景持乐观态度并积极投入，并不断探索 AI 技术在音视频领域的深化应用。谢谢！

问题 21、请问公司的分红情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！自上市以来，公司在盈利的情况下始终坚持以现金分红的方式回馈广大的投资者，现金分红的比例符合交易所的相关规定。谢谢！

问题 22、公司如何将人工智能技术应用于音视频数据的采集、分析、提取和应用等方面？

答：尊敬的投资者，您好！以交通领域的应用场景为例，公司内置智能算法的摄像机能够实现对人、车、物的结构化分析，并实现对不同时期和不同地点的关键信息的串联，平台可以快速的刻画某个车辆的行动轨迹。谢谢！

问题 23、请介绍下公司目前现金流的情况。

答：尊敬的投资者，您好！公司 1-9 月的现金流量净额为-4.28 亿，主要是公司业务规模较上年同期出现下降，回款减少导致。公司前三季度的亏损会给公司的现金流带来一定压力但不会对公司的生产经营活动造成重大影响，第三季度的收入环比有明显的增加，净利润相比去年同期亦有所减亏，四季度公司上下正奋力冲刺全年生产经营目标。谢谢！

问题 24、贵公司今年成立如此多的新公司意图是什么，并且新公司涉及不同行业？

答：尊敬的投资者，您好！针对当前的宏观经济形势和公司业绩下滑等情况，公司设立的多个合资公司，也是公司对部分业务和区域的投入比重进行调整的一个方面。公司通过引入部分外部资源，帮助提高公司在部分重点行业特别是新兴行业的综合竞争力。公司今年陆续在北京、四川等地和合作伙伴合作成立了合资公司，旨在开拓更多的市场机会，不断提升公司的经营业绩。谢谢！

问题 25、公司的研发投入情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！作为一家高新技术企业，研发投入是提升企业核心竞争力的基础，但公司会根据外部环境的变化及经营情况来平衡长期发展与短期业绩之间的关系。2024 年上半年，研发费用为 2.36 亿元，比上年同期减少 24.11%，主要是公司对部分业务进行了优化调整，减少了研发项目的投入。未来公司将继续根据外部宏观环境的变化及市场竞争情况不断调整并优化公司的业务布局，公司始终密切关注人工智能等相关前沿技术的发展趋势，积极拓展公司产品 and 解决方案在不同场景下的应用范围。谢谢！

问题 26、贵公司与某国内政部的合同早已生效，请问过去了小半年了，进展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！相关合同正在履行中，关于公司具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 27、第三季度公司是否有新增客户？

答：尊敬的投资者，您好！第三季度，公司营业收入环比出现了明显的增长。此外，公司正积极开拓国内政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会，并进一步加大海外市场的资源投入。谢谢！

问题 28、贵公司和日本桃虹株式会社的具体合作方面是在哪方面？

答：尊敬的投资者，您好！本次合作主要是围绕人工智能和大模型等应用领域，双方在平等互利、合作共赢的原则下，发挥各自的资源优势，开展业务层面的合作。谢谢！

问题 29、请说明贵公司在三季度面临的主要市场挑战和机遇？

答：尊敬的投资者，您好！公司国内传统业务下游客户需求的短期不足给公司的经营带来了一定的挑战，但是管理层对公司未来的发展始终保持信心。随着“一带一路”倡议的推进，公司在海外市场特别是新兴市场的业务拓展机会不断增

多，国内各行业的数字化转型、新型基础设施建设投资、国产替代等均为公司的业务发展提供了众多的机遇。公司正积极应对市场变化，通过技术创新、市场拓展和运营优化等措施，努力提升竞争力和盈利能力。谢谢！

问题 30、贵公司与某国内政部的合同早已生效，请问过去了小半年了，进展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！相关合同正在履行中，关于公司具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 31、能否介绍一下公司与华为公司的全面战略合作协议？

答：尊敬的投资者，您好！您所提及的相关合作主要以技术领域的合作为主，公司的产品和解决方案将积极融入合作伙伴的合作生态。具体的合作项目和细节涉及到商业合作中的保密条款，无法披露更多细节。双方进行战略合作有利于发挥各自优势，为客户提供更有竞争力的产品与解决方案。谢谢！

问题 32、公司是否与优秀企业合并？

答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司没有任何已确定的与其他企业合并的计划需要对外公布。公司管理层将继续努力，通过各种可能的方式提升公司的综合竞争力和 market 价值。我们也欢迎投资者继续关注公司的信息披露，如有任何重大的并购或合并计划，公司会严格按照监管要求，通过指定的信息披露渠道及时向市场公开披露。谢谢！

问题 33、请介绍一下苏州科达数据智能科技有限公司的业务开展情况？

答：尊敬的投资者，您好！该公司主要为客户提供边缘计算服务，截至目前，该公司尚处于团队组建阶段。谢谢！

问题 34、介绍海燕系统，贵公司更新到哪个版本了？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续推进包含您所提及的产品和解决方案的更新迭代，并不断提升客户的使用体验。谢谢！

问题 35、请问公司在海外建立的智能制造中心现在进展如何了？

答：尊敬的投资者，您好！公司与合作伙伴正积极推进合资公司的注册及海外智能工厂的建设事宜。谢谢！

问题 36、贵公司最近的与中东 nb 公司合资公司进展如何？落地时间是什么时候？具体投产时间是多少？产品需求量如何？产能如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司与合作伙伴正积极推进合资公司的注册及海外智能工厂的建设事宜。关于公司具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 37、为何三季度业绩下滑幅度这么大？

答：尊敬的投资者，您好！受国内宏观经济环境等影响，下游客户需求的短期不足使得公司的业务恢复未及预期；其次，受行业季节性因素影响，政府部门的信息化项目主要集中在每年的下半年实施，故而前三季度收入占比较低。为保证现金流安全，公司在国内部分行业或区域采取了较为稳健的营销策略，对应收账款的规模进行了适度控制，主动放弃了部分可能会带来应收账款回款风险的项目。公司针对部分业务和区域的投入比重做了一定调整，尝试拓展更多政府以外的行业市场机会，从而在一定程度上影响了公司在传统主力市场的业务收入。公司三季度利润较上年同期亏损收窄。公司也采取了多种措施，正努力提升公司的经营业绩，奋力冲刺全年生产经营目标。谢谢！

问题 38、请问公司在下半年的人员规模控制如何？

答：尊敬的投资者，您好！截止 2024 年半年度公司员工人数为三千六百多人。员工数量较上年期末有较为明显下降。公司将持续推进控本增效措施，充分评估外部环境的变化和公司各业务的开展情况，不断优化公司的业务和人员布局，持续为客户提供优质的产品、解决方案以及高效的服务，谢谢！

问题 39、贵公司与亿飞智能的合作目前进展如何？贵公司在无人机，低空经济的发展上会有什么布局？

答：尊敬的投资者，您好！涉及公司战略及具体的经营情况等相关内容，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 40、公司受国内宏观经济，下游客户需求，政府部门的信息化项目是不是集中在公司第四季度结算，今年有何积极影响吗？

答：尊敬的投资者，您好！根据公司所属行业特点及历年的经营情况，公司的业绩具有一定的季节性规律，第四季度占公司全年收入的比重相对较高，是完成年度经营目标的关键。尽管公司前三季度出现了较大亏损，但我们对国内新型智慧城市建设和政企数字化转型保持信心，同时公司也采取了多种措施，正努力提升公司的经营业绩，奋力冲刺全年生产经营目标。谢谢！

问题 41、公司和华为是否有合作？

答：尊敬的投资者，您好！您所提及的相关合作事项属实，双方进行战略合作有利于发挥各自优势，为客户提供更有竞争力的产品与解决方案。此次合作未对公司的生产经营及业务带来重大影响，公司经营情况和重大信息通过定期报告和临时公告形式在交易所网站和指定媒体进行披露。谢谢！

问题 42、和华为签署合作协议，应该对公司经营预影响啊，看新闻，董事长都说，对公司有里程碑的意义，是吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司重视与合作伙伴的优势互补和战略协同，本次合作未对公司当前的生产经营情况及业务带来重大影响。谢谢！

问题 43、董秘，您好。2024 年 8 月 2 号苏州科达与亿飞智能签署战略合作协议，请问此次协议签订是否对公司在低空经济领域的业务有所涉及？到目前是否有相关业务收入及未来业务规划？

答：尊敬的投资者，您好！涉及公司战略及具体的经营情况等相关内容，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 44、贵公司的边缘计算市场营销怎么样呢？

答：尊敬的投资者，您好！该类业务主要由子公司科达数据智能负责推进，截至目前，该公司尚处于团队组建阶段。涉及公司战略和具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 45、2024 年预计会盈利吗？

答：尊敬的投资者，您好！涉及公司具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 46、贵公司与亿飞智能的合作进展如何，公司未来会在低空经济方面有何布局？

答：尊敬的投资者，您好！公司是国内重要的音视频基础软硬件产品、行业数字化解决方案及综合服务提供商，公司围绕音视频应用为核心，现有产品和解决方案主要面向公共安全、智慧交通及应急等相关行业。公司将密切关注您所提及的相关领域，积极拓展公司产品 and 解决方案在不同场景下的应用范围。涉及公司战略及具体的经营情况等相关内容，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 47、啥时候回购注销股票？

答：尊敬的投资者，您好！如公司有股票回购或注销计划，会严格按照证券监管法规的要求，通过指定的信息披露渠道及时向市场公开披露。谢谢！

问题 48、你好，2024 年今年公司会亏损吗，如果亏损是连续三年、会怎么办 St 吗？

答：尊敬的投资者，您好！虽然外部环境仍然面临较多的不确定性，但是公司对宏观环境向好及经营情况的改善充满信心，政府端的应收账款也正稳步下降，且公司正在积极开拓国内及海外市场，并努力开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。关于公司具体的经营情况，敬请关注公司在上海证券交易所网站发布的定期报告和临时公告。谢谢！

问题 49、公司近期成立好家新公司，含智能无人飞行器，AI 软件开发等，公司有没有大动作，例如并购重组芯片，半导体公司？

答：尊敬的投资者，您好！公司如有任何重大的并购或合并计划，会严格按照监管要求，通过指定的信息披露渠道及时向市场公开披露。谢谢

问题 50、请问我我买你们都股票从 20 快一直到了最低四五块，持有五六年，你们为什么业绩这么差，是公司遇到什么困难么？

答：尊敬的投资者，您好！公司业务表现不佳一方面受国内宏观环境的不利影响；另一方面，下游客户需求的短期不足使得公司的业务恢复未及预期；此外，为确保公司的现金流安全，公司对应收账款的规模进行了适当控制，对部分不能很快回款的项目公司采取了较为保守的做法。面对宏观环境的不确定性和下游客户需求的波动，公司不断深化内部经营改革，积极开拓国内及海外市场，并努力开拓政府以外的音视频产品和解决方案应用场景与市场机会。谢谢！

问题 51、什么时候取消和华为的合作？

答：尊敬的投资者，您好！公司当前暂无您所提及的相关计划。谢谢！