

# 苏州科达科技股份有限公司

## 2024年11月投资者互动记录

### 一、 主要活动形式

- 特定对象调研（详见附表）      机构策略会      路演活动  
电子邮件      电话沟通      电话会议      投资者留言板

### 二、 投资者关心的主要问题

1、公司三季度业绩还没有起色，主要是什么原因造成的？

答：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。

2、公司的业绩是否有季节性波动？

答：公司的经营业绩具有一定的季节性波动，通常一季度占比相对偏低，四季度占比较高，主要是公司的产品和解决方案主要面向政府、公共安全、交通和应急等行业机构，这些行业用户的采购一般遵守较为严格的预算管理制度，通常在每年上半年制定投资计划，然后经方案审查、立项批复、请购批复、招投标、合同签订等严格的程序，具体实施阶段主要集中在下半年尤其是四季度。

3、公司之前与华为签署的战略合作协议是真实的么？后续还会有别的合作么？

答：公司与华为签署的全面战略合作协议属实，双方进行的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。此次合作目前尚未对公司的生产经营及业务带来重大影响。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。

4、公司海外业务这块进展的如何了？后续有何规划？

答：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。

5、针对目前的宏观经济环境，公司有什么竞争策略及措施？

答：公司目前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。

6、公司接下来的发展计划是什么？

答：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。

**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
2024年11月4日	个人投资者	陈*、康*、蒋*、权*、史*	董秘张文钧 证代曹琦	公司市场、业务、战略等。