

苏州科达科技股份有限公司

2024 年 12 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 2024 年业绩一直处于亏损状态是什么原因？

答：2024 年公司业绩不理想的主要原因在于公司一方面受到国内宏观环境的不利影响，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。另一方面公司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。此外，公司对项目选择的态度更为谨慎，为确保现金流安全，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。费用端上，由于公司在人工智能及国产化等研发领域保持了较大的投入，费用支出方面仍较为刚性。

2、 视频会议、安防监控行业未来发展趋势怎么样？

答：在视频会议行业，国产化和信息安全、分行业应用的逐渐深入，以及政务视频会议云服务和企业云视频会议等模式的兴起都将带来更大的发展机遇。在安防监控行业，城市智慧化进程、安防智能化升级、5G 促进的无线监控等都将大大增加监控产品及解决方案的需求量。同时，随着海量视频资源的接入，后端应用及智能化应用需求增长都将会给监控行业带来新的机遇。

除此之外，技术发展越来越向着贴合场景、客户实战的应用方向发展。公司的解决方案有很多也突破了视频会议和视频监控的边界，有的是两者融合的产品，也有跟客户业务流融合形成的硬件、软件和解决方案。

公司不仅具备端到端的视频会议和视频监控全系列产品，更是通过打造以云平台能力基座和数据中台、媒体中台及解析中台为基础的“一基座三中台”架构，

构建了包含前端智能、大数据分析与存储、融合通信以及云原生应用等几十种行业智能应用整体解决方案，助力智慧城市建设和行业客户数字化转型。

3、公司今年在海外业务方面的发展如何？

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。

4、公司未来业绩增长点主要在哪几个方向？

答：在公司后续业务发展方面，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 and 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；在海外市场方面，公司正逐步将海外市场的发展重心转移到一带一路方向，通过与优质合作伙伴联合开拓海外市场，后续这块业务值得期待；交通方面，随着大中城市人口和汽车保有量的持续增加，各地的交管部门将面临更大的压力，公司已经推出了智能化电警卡口、行人管控、智慧路口、全域一体化等产品和解决方案，并持续看好智能交通市场。

5、公司的算力服务器是否有对外出租的打算？

答：公司拥有自研的服务器包含高性能计算服务器、高密度服务器和 GPU 服务器等，产品采用国产化处理器、支持国产操作系统，除用于公司内部的模型和算法训练以外，亦能够满足行业用户构建音视频云计算平台的应用需要，未来不排除有开拓对外业务的可能。

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12月19日	中邮证券	常**	董秘张文钧 证代曹琦	公司市场、业务、战略等。
2024年12月27日	长城证券	沈*	证代曹琦	公司市场、业务、战略等。