

苏州科达科技股份有限公司

2026年5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、公司连续几年亏损，主要拖累因素是什么？管理层预计何时能扭亏？

答：2025年公司归属于母公司股东的净利润为-4.95亿元，亏损同比扩大，核心原因主要为，一是受宏观经济及地方政府财政预算持续收紧影响，公司传统视频会议、安防等面向政府及政法客户的业务收入下滑明显；二是为构建长期竞争力，公司在AI大模型、国产化、新业务等战略方向持续保持高强度研发投入，费用端相对刚性；三是部分长账龄项目回款不及预期，导致信用减值损失计提增加。扭亏是公司2026年的核心经营目标，内部已将目标分解至各业务单元。能否实现取决于传统业务能否企稳，以及海外、低空、新兴市场等业务开拓能否贡献明确的增量收入，同时我们也将持续优化费用结构。2026年公司将开拓更多的市场机会，力争实现收入增长，不断提升公司的经营业绩。

2、公司接下来的业绩增长点在哪里？

答：公司近几年持续高强度的研发投入，在音视频相关产品和应用领域积累的核心技术，是公司得以行稳致远的坚实基础。公司自研的“开端大模型”已形成多模态、行业语言及AIGC三大模型矩阵，并基于此成功孵化了“海鹰视频巡逻平台”、“灵眸智搜”和“视图千问”三款核心产品，在警情分析等十多个行业应用场景中均有落地应用，进一步提升了公司相关解决方案的竞争力。公司面向政府端的既有传统业务有望保持稳定，此外公司近几年海外业务稳步推进，是公司未来业绩增长的重要来源之一。在面向未来的业务布局中，公司在低空等领域的技术研发也取得了阶段性进展，低空飞行管理平台及无人机应答器等硬件设备已初步成型；通过与行业内优秀院所及企业的合作，公司亦在拓展星载算力一体机与卫星数据应用等前沿领域。同时，公司全国产化的视频会议解决方案和算力一体机等设备，有望成为众多央国企国产化改造和数字化升级的可选方案。

3、公司在AI和大模型领域有诸多布局，但年报未单独披露AI业务收入，

这部分业务如何产生价值？

答：公司的 AI 能力已经深度融入到公司的研发活动及现有大部分产品和解决方案中，难以单独分割，因此没有进行独立的财务核算。其在收入端的价值主要体现在以下几个方面：一是前端设备，公司目前在售的超过 80%安防摄像机均已内置 AI 算法；二是后端平台软件，如公共安全、融合通信、智慧应急、智能交通等平台软件中均集成了我们自研的各类算法或“开端大模型”，提供警情分析、异常行为预警等能力；三是整体解决方案中，AI 作为关键增值部分打包在项目报价中。AI 已成为公司产品的标配和核心竞争力，在提升产品附加值、赢得竞标中发挥着关键作用。

4、技术创新和产业升级方面有哪些举措？

答：首先，在稳固基本盘方面，公司将全面拥抱国产化生态，使用华为的鲲鹏、昇腾、以及海光等国产芯片方案和各类自研的软硬件，实现视频会议、视频监控全系产品的国产化。同时，公司自研的“开端大模型”将持续赋能公共安全、智能交通、应急管理等行业场景，提升传统业务的竞争力。其次，在拓展新赛道方面，公司已通过协议转让方式引入在民航领域拥有深厚产业背景的战略投资者，双方将共同推动公司在民航基础设施建设及低空管理平台等领域的业务开拓，标志着公司正式布局低空这一全新优质赛道，有望成为未来业绩的新增长点。此外，公司正积极推进空天地一体化相关产业合作，强化 AI 算力、算法及数据应用能力建设，持续探索卫星数据、低空感知与城市级智能协同等新兴领域。第三，在开拓新市场方面，海外市场将是公司未来五年业务发展的重心之一，海外收入连续三年占比超过 10%。公司正按计划推进海外业务布局，在东南亚、中东、南美及非洲等“一带一路”沿线国家均有公司常驻的业务人员负责当地项目的跟进工作。

5、2026 年公司与蓝天使机场管理签署战略合作，布局低空经济。请问这块业务具体做什么？何时能产生收入？预计规模多大？

答：低空是公司 2026 年战略布局的新赛道之一，也是公司走出传统业务的重要尝试。公司正在推进的方向，一是低空飞行管理平台研发，公司承担了该平台的开发工作，目前初步具备向市场推广的基础。该平台主要为政府空域管理部门及无人机制造/运营企业提供低空空域的监管、调度和数据服务。二是对传统民航市场拓展，二股东郑东先生在民航领域有多年积累，公司将借助其资源，参

与各地机场的安防、指挥调度中心及会议系统等信息化项目的建设。公司在 2026 年日常关联交易预计公告中，已披露与航宇的关联交易规模预计为 3 亿元，这是公司对该业务在 26 年落地的较强预期。

6、在亏损情况下，公司研发费用率依然超过 25%，为何不选择大幅压缩来改善利润？

答：公司的研发费用较高，一方面有历史原因，公司过去为满足政企客户复杂的定制化需求，维持了较大的研发团队；另一方面更是战略选择，公司正处于向 AI 大模型、低空等新赛道转型的关键期，必须保持高强度研发投入才能在未来形成差异化竞争力。若仓促削减研发，无异于“自断前程”。我们正在通过 AI 辅助研发提升人效、聚焦核心产品线、强化研发考核等方式，逐步优化研发投入，力求在未来 2-3 年内将研发费用率降至合理水平。

7、公司视频会议业务作为传统基本盘，2025 年收入下降较多，公司如何看待并应对？

答：视频会议业务下滑，外部是受政府客户财政收紧、新建需求放缓的影响，内部则因 2025 年公司正处于产品线的全面改版升级过渡期，对短期销售造成了一定扰动。针对这一情况，公司一是继续以“科达”品牌深耕党政军、公检法等对安全性和稳定性要求极高的核心市场，保持端到端解决方案优势；二是计划推出面向广大企业市场的产品，提供性价比更高、部署更轻量化、并集成 AI 多语言交互等功能的视频会议产品，重点开拓有出海需求的央国企客户。预计下半年随着新产品的推广，这一业务有望逐步改善。

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
2026年5月25日	国泰海通	文*	董秘张文钧 证代曹琦	公司市场、业务、战略等。
	上海海际汇	范**		
	青岛天诚	启**		
	青岛立心	冯**		
	河南万隆	宋**		
	国联民生	梁**		