**苏州科达科技股份有限公司**

**2024年6月投资者互动记录**

1. **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

1. **投资者关心的主要问题**

1、公司2024年一季度营业收入下降的原因是什么？

答：2024年公司一季度下降的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；另一方面公司对部分业务投入做了一定调整，从而在在一定程度上影响了公司在主力传统市场的收入。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。

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、公司主要的竞争对手有哪些，和对手比差距在哪里？

答：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。

公司与华为、海康威视和大华股份等行业头部企业相比，主要差距在于公司规模较小、品牌影响力较弱，市场份额占比相对较少。

公司目标市场主要以政府市场为主，根据自身特点，采取差异化战略。一是更加聚焦在政府行业和大型企业，真正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。在政府市场的视频会议类业务，公司处于行业的第一梯队。在安防监控领域，公司收入占比较小，但在产品技术层面，公司依托多年的研发投入和技术积累，仍处于行业领先水平。

4、公司研发人员目前的分布情况是如何的？

答：研发人员分为三个层次：第一，基础技术开发层，主要为软件技术中心、硬件技术中心等底层基础技术；第二，产品开发层，进一步细分为视频会议产品和视频监控产品两方面的研发；第三，应用开发层，面向解决方案开发，涉及特定硬件和软件，包括各事业部和行业应用开发部，专门针对不同行业进行定制化开发。苏州本部研发以硬件类为主，而上研所以软件类为主。

5、公司今年在海外业务上会有何表现？

答：2023年以来公司紧跟“一带一路”倡议,依托公司完善的音视频产品和解决方案，以及在新型智慧城市建设、数字政府建设和行业数字化应用方面的成功经验，积极参与海外相关国家的平安城市及信息化建设。2024年，公司将在非洲和南美洲各新增一个分支机构，同时规划建设海外工厂，进一步加快海外市场的布局。

6、公司在可转债价格下修问题上是如何考虑的？

答：公司于2024年5月21日对外披露了《关于不向下修正“科达转债”转股价格的公告》，决定本次不向下修正转股价格。并从2024年6月21日开始重新起算，若再次触发“科达转债”的转股价格向下修正条款，届时公司董事会将综合宏观环境、行业发展、经营情况、资金安排、资本市场变动等因素进行综合考量，并再次召开董事会会议决定是否行使转股价格向下修正的权利。

**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6月19日 | 国花资本 | 邹\*\* | 董秘张文钧  证代曹琦 | 公司市场、业务、战略等。 |