

证券代码：831832

证券简称：科达自控

公告编号：2023-112

## 山西科达自控股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

山西科达自控股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年9月7日（星期四）下午15:30-16:30通过“全景路演”网站（<http://rs.p5w.net>）举行2023年半年度报告业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。

##### （二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司2023年半年度报告业绩说明会的投资者。

### （三）上市公司接待人员

公司董事长付国军先生、董事会秘书任建英女士、财务负责人牛建勤先生。

### 三、投资者关系活动主要内容

公司在本次业绩说明会上就投资者普遍关注关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

**问题 1：请问公司认为煤矿行业智能化目前面临的难点有哪些？公司是如何突破这些难点的？**

**回复：**感谢您的关注！煤矿智能化的难点主要体现在三个方面：第一，技术难点——煤矿复杂的地质条件、特殊的生产环境和封闭场景要求其使用的产品需通过专业认证，对企业技术要求较高；第二，工艺难点——公司从事生产环节的智能化改造，煤矿复杂的井下环境对工艺设计有较高的要求，需适应不同的煤矿生产环境；第三，现场环境难点——煤矿智能化设备需要跟随工作面的推进而移动，设备之间的联络应当既方便又具备高可靠性。 我公司深耕智慧矿山领域二十余年，对行业特殊环境和生产工艺有着深刻理解，精通软件及硬件研发，同时掌握强电及弱电技能，凭借“一体两翼”商业模式优势，通过长期的技术积累、沉淀与创新，形成了具有自主知识产权的工业控制模型、算法、平台及通讯等，是为数不多的可提供全矿井智能化整体解决方案的公司之一，在提供煤矿智能化整体解决方案方面具有独特的技术竞争力。谢谢。

**问题 2：公司半年度矿山数据监测与自动化系统业务营业收入同比增长 22.42%，22 年年报对 23 年公司发展战略中对智慧矿山业务的预期是实现智慧矿山业务收入和利润高速增长。从半年报看距高速增长还有差距，请问公司下半年智慧矿山业务收入和利润增速会较上半年有明显的增长吗，能够实现年初的发展战略规划吗？**

**回复：**感谢您的关注！公司客户多为国企、央企，通常会在一季度制定计划，二季度开始陆续执行，对订单和项目的实施时间多在下半年，项目验收多集中在四季度。如无特殊情况，公司年末可完成年初规划，公司全体员工对公司未来发展充满信心。谢谢。

**问题 3：请问城市立体式新能源充电系统的推广进展如何？目前营业收入和利润是否符合预期？公司对该业务的中长期发展规划是什么？**

**回复：**感谢您的关注！目前城市立体式新能源充电管理系统业务按计划有序推进中，已在山西省内各地市全面推广，同时积极拓展全国市场，在山东、内蒙、江苏、广西、宁夏、江西、海南等十多个省份均有业务网点，截止目前共投放社区充电设备六万台左右；汽车充电站、重卡换电站及生态链上的其他增值服务，如电动车租赁及换电服务也在稳步推进。目前营业收入和利润符合预期，未来将继续拓展该系统至国内未覆盖的区域，同时将重卡换电业务作为重点方向，预计到年底仅社区充电设备将达十万台左右。谢谢。

**问题 4：请问公司目前订单是否饱满？能否预定到明年？**

**回复：**感谢您的关注！目前公司主营业务智慧矿山稳步推进，随着新增业务的发展，新能源业务有较大增幅，智能超声波水表也有望取得新的突破，在手订单饱满。谢谢。

**问题 5：请问智能超声波水表的推广及应用状况如何，未来的市场空间如何？**

**回复：**感谢您的关注！截至目前，公司智能超声波水表业务已与山西、重庆、江西等省份的水务部门建立了业务关系。随着公司在该业务板块技术、资金投入的增加，将逐步提升在山西省和全国市场的水表和模组产量。据前瞻产业研究院相关报告显示，我国智能水表产品市场快速增长，预计 2027 年我国智能水表行业市场将达到 409 亿元，2022-2027 年复合增长率为 21%。谢谢。

**问题 6：365 在现（线）技术服务营业收入下降较多，系该部分业务项目合同处于交替续约期所致。请问该部分业务占比大约多少？全年该项业务能恢复到去年营业收入的多少？**

**回复：**感谢您的关注！今年公司对该业务进行了战略性调整，将某一些技术含量较低的服务合同予以放弃，因此报告期内该部分业务仅占 4%。随着智能化矿山的推进，365 服务的市场已经打开，公司已经拆分出独立子公司运作，业绩有所改善，前景可观。谢谢。

**问题 7：市政设备远程监控及控制系统营业收入持续下降，半年营收不到 50 万，是否有必要继续投入人力物力发展该业务？**

**回复：**感谢您的关注！随着新一代信息技术的快速发展，新型城镇化建设深入推进，在“数字中国”战略持续实施、“双碳”目标贯彻落实及数字技术与实体经济深度融合的背景下，未来智慧市政的应用范围将更加广泛，智慧市政市场规模将继续扩大。智慧市政领域是我公司三大业务板块之一，我们将继续投入人力物力发展该业务。目前公司已与龙芯中科合作研发出基于国产芯片的智能超声波水表，补全了水务经营端关键产品，助力公司打造全链条的信创智慧水务一体化平台，形成信创水务科达方案。公司在该板块加大研发及生产投入，已在多个省份进行业务推广，有望成为公司新的业绩增长点。谢谢。

**问题 8：与华为的合作能够从哪些方面给公司带来积极的影响，未来的合作空间有多大？**

**回复：**感谢您的关注！华为在 5G、AI、矿鸿应用等方面有强大的底层技术研发实力，我公司在智慧矿山建设方面有着丰富的技术经验，同时可提供大量数据，应用于盘古大模型，助力其实现更高效的模型训练和更好的预测能力，提升其在智慧矿山领域的适用性，孵化出能源行业特色的视觉识别、多模态、图网络和 NLP 等核心算法模型。公司将同步深挖行业应用场景，沉淀出适合行业需求的可规模化复制的 AI 模型，打造具有高精度、强泛化性、场景适应性的人工智能产品和对应的解决方案。双方有望在相关行业的合作取得进一步突破。谢谢。

**问题 9：北交所将逐步落实上市公司转板沪深市场的政策，请问公司是否会根据实际情况考虑开展转板的相关工作？**

**回复：**感谢您的关注！公司将积极关注相关政策进展，后续会根据实际情况调整战略。谢谢。

**问题 10：请问贵公司目前在手订单有多少亿元？ 订单排到了几月份？**

**回复：**感谢您的关注！相关问题请以公司披露的公告信息为准。谢谢。

**问题 11:** 近一年内公司股票市值一直维持在 10 亿元以下，与“双轮驱动，打造百亿市值”的战略目标相差甚远。请问公司将持续采取哪些措施推进战略目标逐步得到落实？3 至 5 年内实现该战略目标的时间节点计划是否能够完成？

**回复:** 感谢您的关注！1、目前公司估值明显偏低，随着《关于高质量建设北京证券交易所的意见》及相关政策的出台、北交所流动性的提高，我们相信公司估值将会趋于合理化。2、我们会积极利用推动智能化升级的契机，努力做好智慧矿山、物联网+、智慧市政三大板块的业绩。公司“双轮驱动，打造百亿市值”的战略目标不变。谢谢。

**问题 12:** 近期人工智能热度很高，请问公司在人工智能领域上的研发和市场推广情况怎么样？公司在机器人领域上是否有发明成果？

**回复:** 感谢您的关注！公司一直非常重视在人工智能领域的技术投入及研究。公司是山西省科技厅认定的“矿山特种机器人省级技术中心”，在智慧矿山的技术层面和应用层面加大人工智能技术的投入和研发。公司借助云计算、数字孪生和 GIS 地图技术等进行矿用特种机器人的研发，研制辅助运输可视化智能调度系统，开发智能调度软硬件平台、核心装备，开发完成了基于红外探测、图像识别、仪表读取、音频智能 AI 分析的环境监测技术，完成对大型带式输送机、变电所以及其他危险场所设备的智能巡检、探测、监控、故障诊断与预警等工作。公司的井下特种机器人结合公司矿山整体解决方案的特色，真正实现智化平台和自动化设备的系统联动。目前公司已研发完成四类机器人并投入使用，市场推广效果良好，需求量逐步上升。公司已取得特种机器人相关软著 7 项，专利 30 项（其中发明专利 7 项，实用新型专利 23 项）。谢谢。

**问题 13:** 您好，请问公司今年上半年业绩保持上涨的原因是什么？

**回复:** 感谢您的关注！2023 年上半年，公司实现营业收入 1.58 亿元，较上年同期增长 19.18%；归属于上市公司股东的净利润 1235.62 万元，较上年同期增长 23.58%，主要是因为 2023 上半年宏观经济形势稳中向好，市场需求旺盛。业务上省内省外持续发力，使得智慧矿山项目不断取得突破；同时，公司开拓的城市立体式新能源充电项目在前期加速布局的基础上初见成效；公司持续加大研发投入，增强产品创新能力，加强新工艺的迭代升级，为项目实施、产品销售及

技术服务提供了有力支撑；项目实施持续贯彻项目经理制，确保实施质量，提高实施效率。通过一系列有效的举措使得公司业绩稳中有升。谢谢。

**问题 14：请问公司下一步的整体发展规划是怎么样的？**

**回复：**感谢您的关注！从战略规划的角度来看，公司将继续以智慧矿山为主营业务，坚定的推动矿山安全生产环节无人值守，打造有科达特色的 M-CPS 智慧矿山整体解决方案；此外，公司将开发智能装车系统、重卡绿色换电系统，助力打通煤炭生产、销售、运输环节，建立煤炭工业互联网体系。同时，公司亦将利用自身技术沉淀将物联网技术、设备与平台应用相结合，持续推广基于信创的全链条智慧市政公共设施升级解决方案，持续推动城市立体式新能源充电管理系统在全国范围内的拓展，争取在社区充电细分赛道达到全国领先水平，推动城市落实“双碳”目标，为发展绿色交通提供助力。谢谢。

**问题 15：请问公司近期在西安设立的子公司是基于哪些考量呢？**

**回复：**感谢您的关注！科达自控投资设立全资子公司——科达（西安）自控科技有限公司主要有两大目的：一是希望能够借助当地软件和人工智能的人才优势，打造科研新高地；二是进一步加强陕西市场的业务拓展。陕西作为一个煤炭资源大省，煤炭产量位居全国第三位，并且近年来该省也在不断推进煤矿智能化建设，有较大的市场空间。谢谢。

**问题 16：公司应收账款一直很高，有无大的坏账风险？**

**回复：**感谢您的关注！现阶段公司主要客户为大型国有企业，信用状况良好，未发生大额坏账，随着国家营商环境的持续优化，煤炭集团的回款状况会随之改善，公司应收账款无大的坏账风险。谢谢。

**问题 17：请问公司智能充电业务与市场上同类企业相比有什么区别，或者说竞争优势在哪？**

**回复：**感谢您的关注！我公司研发的“城市立体式新能源充电管理系统”与市场同类企业的区别主要体现在该系统具备“立体式”和“平台管理”的特色。“立体式”特色：为城市充电做整体设计，解决城市多样化的充电需求，其统筹考虑公共交通、货物流通、商业运营、私人用车领域的充电桩布设，既能提升城

市市容，又能提高充电桩的使用率和用电安全性。从四个层面解决了市民充电问题：第一层，解决小区、学校、医院等固定场所的居民电动自行车充电问题；第二层，解决快递员、外卖员等运营人员的充电问题；第三层，解决数量不断增加的居民新能源车辆的充电问题；第四层，解决运营性新能源汽车的充电问题。“平台管理”特色：采用物联网、智能监测、大数据、AI 分析、5G 通讯等技术，不仅开发出适合各群体需求的管理平台，同时构建了云端网一体的互联网新能源充电管理系统。公司打造了完善的新能源车辆补能体系，既满足了用户不同场景充电需求，又为城市新能源车辆充电管理提供了标准化解决方案，市场反响良好。公司该业务的竞争优势主要体现在以下几个方面：一、模式优势：公司在该领域的商业模式是自主研发、委托生产、自主运营（免费安装运维，收取充电费用，提供生态增值服务）；运营模式是以社区充电为主、公共充电为辅、换电为补充。公司充分研究城市不同层次的充电需求，开发出适合各类群体需求的管理平台——城市立体式新能源充电管理系统。公司在国内率先提出在同一个平台上满足城市居民电动两轮车、电动汽车及快递小哥、出租车等运营车辆的不同客户充电需求。二、技术优势：构建了云端网一体的互联网新能源充电管理系统；充电桩可以根据实时监测数据自动分析，根据车辆功率大小开发出不同系列的充电设备，包括慢充、快充、换电等终端产品；提出了老旧社区增加新能源充电设施电源不足的解决方案，开发了社区功率平衡智能控制系统。三、资金优势：作为上市公司，具有多渠道融资的优势，能够满足前期高投入的需求。谢谢。

**问题 18：请问公司在智慧矿山领域的“一体两翼”商业模式的优势体现在哪些方面？市场反响如何？**

**回复：**感谢您的关注！公司在智慧矿山领域的“一体两翼”商业模式是我公司的一大特色。“一体两翼”是指：基于 CPS 智慧矿山整体解决方案+标准化智能产品+365 在现（线）技术服务。“一体两翼”三个板块相互支撑，互为补充，共同促进整体业绩的提升。这一模式取得了良好的市场反响，业内越来越认可这种模式。标准化产品和标准化的技术服务会促进整体解决方案相关项目的优质、快速实施，同时，随着模式的不断推广，标准化产品和标准化的技术服务将迎来新的业绩增长。谢谢。

**问题 19：请问公司如何看待我国煤矿行业智能化的发展程度？**

**回复：**感谢您的关注！近年来煤矿智能化项目的实施水平逐渐提高，但整体渗透率较低。因实现全矿井智能化的技术要求较高，目前验收通过的智能化矿井多为初级或中级，尚无通过验收的高级智能化矿井。煤矿在建设智能矿山的过程中会经历三个阶段，第一个阶段主要是在 2019 年之前，以荣誉驱动为主；随着 2020 年一系列智能化建设文件的出台，驱动力变为政策驱动，大部分煤矿做智能化的主要目的是为了验收，在 2024 年之前是建设验收高峰期；随着矿山智能化进程的推进，智能化设备的使用增加，又推动了技术的进步及迭代升级，设备实用化程度也随着提升，行业将进入市场驱动期。我公司对市场前景乐观看待。谢谢。

**问题 20：请问公司 2023 上半年在山西省内外的营收占比？**

**回复：**感谢您的关注！2023 上半年，公司在山西省内营收达 6900.42 万元，占营业收入比例为 43.62%；公司在山西省外 8917.36 万元，占营业收入比例为 56.38%。省外智慧矿山市场的拓展得到进一步增强，区域覆盖率越来越高，符合公司“立足山西，面向全国”的市场拓展战略。谢谢。

**问题 21：请公司介绍一下三大业务板块上半年的营收和增长情况？**

**回复：**感谢您的关注！智慧矿山业务板块实现营业收入 13,555.60 万元，较上年同期增加 15.68%；物联网+业务板块实现营业收入 2212.60 万元，较上年同期增加 60.97%；智慧市政业务板块实现营业收入 49.58 万元，较上年同期下降 72.27%。智慧矿山、物联网+业务增长势头强劲，智慧市政业务目前正处于新旧业务交替之际，目前与龙芯中科合作研发智能超声波水表已经达到批量生产条件，上半年市场推广取得良好的反响。谢谢。

**问题 22：您好 请问煤矿的智能化改造完成后，后续还会产生相关投入吗？**

**回复：**感谢您的关注！煤矿智能化改造完成后仍会产生连续投入，一方面是现阶段煤矿智能化建设以初级为主，后续随着技术升级迭代、智能化需求不断提高，将会产生新的业务增长；另一方面是煤矿智能化项目建成后，后期维护和服务的需求会增加，为公司的 365 服务体系带来新的业务增长。谢谢。

#### 四、备查文件目录

山西辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待日暨年报业绩说明会活动答题页面投资者提问与公司回复记录(链接 <https://rs.p5w.net/html/139671.shtml>)。

山西科达自控股份有限公司

董事会

2023 年 9 月 8 日