

证券代码：831832

证券简称：科达自控

公告编号：2024-053

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月17日

活动地点：全景网（<https://rs.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：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、保荐代表人孙贝洋先生。

三、投资者关系活动主要内容

问题1：根据相关信息，公司2022年底投入运营充电桩3万台，2023年底为10万台。请问，2024年是否还会保持较高的投放数量？

回答：感谢您的关注。新能源充换电作为国家新兴产业，从中央到地方相继

出台了多项支持政策，正处于高速发展期，公司将根据行业情况及发展规划决策投放数量。谢谢。

问题 2：公司对新能源充换电业务的持续投入对资金的需求较大，请问公司如何应对不断增长的负债规模？预计 2024、2025 年的有息负债规模分别会达到多少亿元？

回答：感谢您的关注！随着公司规模扩大需要更多的资金来支持其运营和扩张，同时，前期投入的资产会产生收益。充换电行业正处于跑马圈地、快速扩张的风口期，公司拟快速投入布局，占据有利地盘。同时加大智慧矿山业务回款力度，控制成本，提升运行效率，采取多种融资方式，控制负债规模。谢谢。

问题 3：请问智慧水务业务市场开发是否有进展，营收今年能否有较大的突破？

回答：感谢您的关注！2023 年公司新建了生产线，根据 2024 年初的预算目标下达了生产及销售任务，按照预算其营收应有所增加，有望成为公司新的业绩增长点。谢谢。

问题 4：请问按照百亿市值目标的规划，公司目前的市值水平和流动性是否合理，是否会出台相应的措施维护或增强投资者的信心？

回答：感谢您的关注！从近期资本市场表现来看公司市值被严重低估。公司将继续加强技术研发及业务推广，提高公司盈利能力；并积极寻找标的，择机进行并购融资，提升整体市值，以增强投资者信心。我们对公司未来发展充满信心，公司已完成 1000 余万元的股份回购，实控人已增持 300 多万元的股票。谢谢。

问题 5：公司 2023 年总资产同比增长 37.8%，请问能否详细介绍一下主要增加了哪些资产？这些资产预计会对公司业绩产生怎样的影响？

回答：感谢您的关注！公司 2023 年总资产同比增加 37.8%，其中由于公司订单量增加，收入增长，应收账款增加，M-CPS 在建项目完工验收转固，固定资产较上年期末增长；同时，投资的充电桩、换电柜、公共充电站、重卡换电站等固定资产增加。这些资产的增加将为公司业务的增长提供设备支持，为融资提供基础保障。谢谢。

问题 6：2024 年固定资产折旧额较上年将大幅增加，新增折旧是否计入营业成本科目，预计对公司综合毛利率的影响将会如何，公司有那些应对措施？

回答：感谢您的关注！2024年新能源充换电固定资产折旧计入营业成本，但是整体业务（充换电业务+智慧矿山+智慧市政）的毛利率保持稳定。提高整体毛利率的应对措施：第一，采用竞标采购，降低采购成本；第二、提高施工效率；第三、提高充换电设备的使用率；第四，采取多元融资方式，降低财务成本。谢谢。

问题 7：公司产品获得的“两化深度融合优秀项目”评价，将如何促进公司在煤炭行业的市场地位和业务发展？

回答：感谢您的关注！该奖项是煤炭行业信息化领域最高级别的奖项。两化融合能促进煤矿智能化的深度应用和发展，公司获得该奖项体现了公司在该行业的地位，是对我们工作的认可，对公司业绩具有促进作用。谢谢。

问题 8：请问公司对智慧水务业务是如何规划的？预计该项业务营收在公司总营收中的占比能达到多少？

回答：感谢您的关注！该板块业务在总收入中占比较少，但公司通过与龙芯中科合作，以智能超声波水表为契机，积极拓展智慧水务业务，已建成生产线，计划在全国范围内推广业务，该板块业务有望成为公司新的业绩增长点。谢谢。

问题 9：近年新能源充（换）电业务投资较多，请问公司是否存在资金压力，资金层面是否会对其它业务开展产生不利影响？

回答：感谢您的关注！公司在保证日常经营正常周转的前提下，扩展新能源充换电业务。随着新能源充换电业务投入增加，资金需求随之增加。但该业务现金流状况良好，促使公司经营性现金流得到好转，可以缓解部分资金压力，同时公司积极开展多种融资渠道来保证固定资产的投入。谢谢。

问题 10：请问新能源充电业务已覆盖地区补桩需求持续增加是因为充电桩数量不足无法满足市场需要，还是出于其它原因的考虑？

回答：感谢您的关注！新能源充换电业务前期进入社区时布设数量有限，随着从中央到地方相关政策持续加码，充电设备使用率持续提高，促使很多小区充电需求增加，需要适当补桩。谢谢。

问题 11：请问公司的核心竞争力是什么？

回答：感谢您的关注！公司具备技术优势、商业模式优势、地域优势。1、技术优势：公司精通强电及弱电的开发、软件及硬件研发，具有从事工业互联网行业的核心优势。通过长期的技术积累、沉淀与创新，形成具有自主知识产权的

工业控制模型、算法、平台及通讯等，适应国家利用数字化、智能化、网络化推动传统产业高质量发展的大趋势，为传统产业赋能。同时，我们深耕智慧矿山领域 20 多年，对行业特殊环境和生产工艺有着深刻的理解。2、商业模式优势：公司在智慧矿山领域利用多年的技术积累及行业地位，形成了“一体两翼”的商业模式。在新能源充换电领域形成了“自主研发、委托生产、自主运营（免费安装，收取充电费用，提供生态增值服务）”的商业模式。3、在智慧矿山领域具有地域优势：公司地处“晋陕蒙”煤炭金三角核心地域，具备区位优势。这使公司在服务半径、响应速度、服务质量上相比竞争对手具有了得天独厚的区位优势。山西作为煤矿能源大省，从事煤矿相关工作的人才较多，为我公司人才招聘了提供有利条件。谢谢。

问题 12：请问 2024 年及未来年度，在净利润增长的情况下公司是否会考虑按增幅同比送转股，以增加流通股数量，促进流动性的提升？

回答：感谢您的关注！是否按增幅同比送转股要综合考虑公司战略及经营情况而定，具体情况请以公司披露的公告信息为准。谢谢。

问题 13：公司对 24 年营收的预期仍将保持增长。请问，23 年增收不增利的情况能否得到改善？

回答：感谢您的关注！事实上，公司 2023 年盈利水平基本符合预期，本期净利润中扣除了股权激励分摊费用 969 万元，及新能源充换电业务投入增大后产生的财务费用 968 万元。新能源充换电业务前期投入较大，但后续会带来持续稳定的收益，同时随着 2024 年股权激励分摊费用减少，且公司进一步加大回款力度，利润情况有望得到改善。谢谢。

问题 14：根据年报、一季报同比数据显示公司的毛利率相对稳定但销售净利率呈现下降态势，反映公司的净利润、扣非净利润的增速均低于营收增速，请问公司销售净利率下降的具体原因，如何改变下降的局面？

回答：感谢您的关注！公司 2023 年盈利水平基本符合预期，本期净利润中扣除了股权激励分摊费用 900 多万元，及新能源充换电业务投入增大后产生的财务费用 900 多万元。新能源充换电业务前期投入较大，但后续会带来持续稳定的收益，同时随着 2024 年股权激励分摊费用减少，且公司进一步加大回款力度，控制销售费用，利润情况有望得到改善。谢谢。

问题 15：请公司预计 2024 年末、2025 年末充电桩业务、智慧矿山业务的营收规模、占比营收结构的大致情况？

回答：感谢您的关注！2024 年新能源充换电业务在全国布局持续增加，收入占比有望保持持续增长，在智慧矿山业务保持稳定增长的前提下，力争两年后与智慧矿山业务占比持平。谢谢。

问题 16：请问公司对转板事宜有何计划？

回答：感谢您的关注！公司密切关注资本市场动态，看好北交所未来发展，关于是否转板公司将充分考虑经营情况及发展战略进行决策。谢谢。

问题 17：公司是否完成了设定的股权激励的各项经营目标？股权激励的效果如何？

回答：感谢您的关注！公司的股权激励以收入或净利润两项指标的增长作为考核指标，2023 年公司完成了股权激励的收入考核指标。通过股权激励充分调动了公司管理层和核心骨干的积极性，提升了公司核心竞争力，确保公司发展战略和经营目标的实现，推动公司健康持续发展。谢谢。

问题 18：年报中虽明确“涉及未来计划的前瞻性陈述，不构成对投资者的实质承诺”，但作为投资者可供参考的重要信息来源，请问公司在年报中披露的发展规划，经营计划或目标等信息是否力求准确、公正？

回答：感谢您的关注！公司保证公告内容的真实、准确和完整，对经营计划或目标公司上下将全力以赴，努力完成目标任务。谢谢。

问题 19：“新能源重卡换电朔州旗舰店”的启动对公司新能源业务的发展有何重要意义？公司计划如何扩大新能源充换电网络？

回答：感谢您的关注！“新能源重卡换电朔州旗舰店”的启动补齐了公司立体式新能源充换电系统中大型车辆换电的短板。新能源充换电和智慧矿山同属能源领域，具有极强的协同性，同时充分利用城市充换电平台的技术优势及智慧矿山的市场优势，为矿山集中的地区提供新能源重卡短倒换电服务，符合公司未来的发展战略规划。未来，公司将在立体式新能源充换电管理系统前期布局及业务拓展的基础上，加快全国范围内业务的推广；继续扩大充换电设备在全国范围的覆盖面；力争三至五年内在矿山富集区逐步建设重卡换电网络。谢谢。

问题 20：公司荣誉与项目成就对公司未来的机遇有何影响？这些荣誉和项目成就是否有助于公司进一步巩固在煤炭行业信息技术领域的领先地位？

回答：感谢您的关注！公司荣誉与项目成就提升了公司品牌影响力和市场认可度，有助于公司进一步巩固提升行业地位，促进业务销售，提升业绩。我们将持续投入研发，提高公司核心竞争力。谢谢。

问题 21：知识产权与技术创新对公司未来的机遇有何推动作用？公司如何规划未来在知识产权和技术创新方面的投入，以保持技术领先和市场竞争能力？

回答：感谢您的关注！目前公司已取得 400 余项知识产权，其中发明专利 39 项，进一步提升了公司产品竞争力及公司在行业内的知名度。公司未来在工业互联网技术体系下，将继续加大人工智能、物联网、大数据、平台等领域的研发投入，加强与华为、西门子、龙芯中科以及中科院、清华大学等国内外知名企业、科研院所的合作，形成“产学研用”相结合的合作模式，以保持技术领先和市场竞争能力。谢谢。

问题 22：请问公司将采取哪些措施来实现业绩提升的发展战略？

回答：感谢您的关注！公司继续坚持“智慧矿山为主、智慧市政为辅、物联网+为先导”的发展战略，具体而言：（1）智慧矿山方面：我们将持续优化商业模式，积极提升“一体两翼”在行业内的影响力，向下深度嵌入装备，向上完善管控一体化平台。同时，我们将继续精进基于 M-CPS 系统的智慧矿山整体解决方案，发挥 M-CPS 品牌在业内的优势，加大特种机器人及人工智能的研发力度，加强应收账款管理。（2）“物联网+”方面：聚焦“物联网+”核心技术，打造 ToC 业务新模式，加快社区新能源充换电业务在全国范围的推广；研发实验钠离子电池换电功能，满足居民安全高效低成本补能需求；力争三至五年内逐步建设重卡换电网络。（3）智慧市政方面：重点打造全链条智慧水务系统，围绕“智慧水务平台”和“可信超声波水表”深入研发，推动智慧水务业务的快速发展。谢谢。

问题 23：请问公司对重卡换电业务是如何规划的？至目前投入运营的有多少座，重卡换电与社区充电哪个利润率更高？哪个更有发展前景？

回答：感谢您的关注！目前公司已在山西朔州、忻州等煤矿短倒运输集中区域投入运营重卡换电站，实现了智慧矿山业务由安全生产环节向煤炭流通环节的延伸，是公司煤炭工业互联网的重要组成部分。公司力争三至五年内围绕矿山产能富集区逐步建设重卡换电网络。该业务利润率与社区充电相近，两者均具备广阔的发展前景。谢谢。

问题 24：年度业绩快报中对影响净利润增长的主要原因归纳为限制性股票

激励分摊费 9691792.77 元，以及融资用于新能源充电投入导致财务费用同比增加 8948926.47 元两方面。请问，本年度是否还将产生股票激励分摊费用，数额预计多少？财务费用为一次性增加的，还是持续性费用？

回答：感谢您的关注！2024 年股权激励费用将分摊 500 万元左右。根据公司战略规划，目前公司新能源充换电业务正处于占领地盘的快速发展阶段，设备投入速度较快，融资金额较多，财务费用会随着业务的增加而增加。后续公司将会采取多样性融资渠道，力求降低财务成本。谢谢。

问题 25：请问新能源充电业务在营收同比增长 800%多的情况下，2023 年毛利率较 2022 年下降了近 20%的原因？该状况在 2024 年能否得到改善？

回答：感谢您的关注！公司前期设备数量推广较少，力量主要集中在太原市，充电设备以自建为主，成本较低，毛利率相对较高。2023 年业务开始在全国范围内推广，人力物力投入增大，同时收购的充电设备较多，成本增加。而随着投入数量的增加，将产生规模效应，成本会有所下降，谢谢。

问题 26：请问省内下游集团变动及行业回款不佳对公司智慧矿山业务产生的不利影响 2024 年是否依然会延续，预判何时能得到改善？

回答：感谢您的关注！该情况在 2023 年下半年已有所改善，从公司经营活动看已基本得到恢复。谢谢。

问题 27：公司曾在调研中表示，2025 年新能源充电业务有望与智慧矿山业务持平。请问公司在预期智慧矿山业务增长且当前二者收入相差极大（0.46 亿：3.0 亿）的情况下如何实现预期目标？

回答：感谢您的关注！新能源充换电业务自 2021 年开始研发，经过两年在全国范围的推广应用，实现了从 0 到 503 万元再到 4565 万元的快速增长，参照两年多来的发展情况看该业务具备快速增长的态势。从充换电业务推广的实际情况判断，我们对未来几年的增长充满信心。谢谢。

问题 28：近两年公司年报对智慧矿山业务的展望均为实现快速增长，请问，公司对快速、较快、稳定增长是如何定义其量化指标的？

回答：感谢您的关注！对于经营数据的量化指标按法律法规的规定和要求不能提前披露，相关问题请以公司披露的公告信息为准。目前公司经营稳健，发展势头良好，我们对未来发展充满信心。谢谢。

问题 29：年报中对未来不确定性因素的判断为无，请问“实现智慧矿山业务收入和利润的快速增长”的经营目标是否有确实性订单的支撑，其它业务发展是否有实质性的保障？

回答：感谢您的关注！目前公司智慧矿山业务在手订单充足，包括新能源充换电业务在内的其他业务拓展我们也非常有信心。谢谢。

问题 30：请问如何理解年报中将业绩提升确定为公司发展战略？

回答：感谢您的关注！公司自上市后始终将“业绩提升”与“市值提升”相结合的“双轮驱动”作为中长期发展战略，其中“业绩提升”是公司发展战略的重要组成部分，是企业长期发展的必然选择。作为上市公司，业绩提升既是公司市值提升的基础，又是承担社会责任、回报股东的基石。谢谢。

山西科达自控股份有限公司

董事会

2024年5月20日