

证券代码：603859

证券简称：能科股份

公告编号：2018-083

能科科技股份有限公司 关于投资者接待会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

能科科技股份有限公司（以下简称“公司”、“能科股份”）于2018年11月19日召开了投资者现场接待会活动，现将会议接待的主要情况公告如下：

一、本次投资者接待会召开情况

1、时 间：2018年11月19日14:00-17:00

2、地 点：北京泛太平洋酒店

3、形 式：现场会议

4、参会机构：中金公司、兴业证券、广发证券、东方证券、东方花旗证券、民生证券、华泰联合证券、国开证券、渤海证券、海通证券、长城证券、国泰君安证券、中信建投证券、中信证券、华创证券、国信证券、江海证券、东北证券、方正证券、湘财证券、太平资产、中意资产、中国人寿资产、中国人保资产、银河金汇资产、阳光资产、泰康资产、民生银行、昆仑银行、交通银行、华商基金、华夏基金、工银瑞信基金、长盛基金、神州牧基金、金鹰基金、汇安基金、鹏扬基金、嘉实基金、嘉兴富海基金、熙城金睿股权投资基金、京银投资、和君资本、上海务聚投资、信公投资、中植产业投资、东方博信投资、远东宏信、工信部赛迪研究院重庆分院、北京君佑律师事务所、上海证券报、证券市场红周刊、上海联宏、中关村发展等。

5、公司参会人员：董事长祖军先生，副董事长、总裁赵岚女士，董事、副总裁于胜涛先生，董事、副总裁、董事会秘书刘团结先生，副总裁、财务负责人朱昕梅女士、CTO 阴向阳先生等。

二、会议内容

本次投资者接待会由公司董事、副总裁、董事会秘书刘团结先生主持。公司

董事长祖军先生，副董事长、总裁赵岚女士，CTO 阴向阳先生分别从公司总体战略定位、战略落地及经营情况、智能制造技术路线等方面向大家介绍了公司相关情况，并请龚军先生介绍了上海联宏相关情况。公司领导与参会的机构就具体问题进行了沟通和交流。

三、互动交流情况

提问一：大家对公司比较认可，普遍认为公司所处行业前景好、客户质量好、技术团队优秀，各项财务指标如资产负债率、毛利率、质押等，都在行业前列。但是，不足之处在财务报表中也表现比较明显：**1、**公司收入增长很快，但是预收账款低；**2、**公司应收账款比较高且账龄长；**3、**公司现金流状况比较差，近三年的经营性现金流均为负的。以上是市场普遍关心的问题。请公司领导做个解释。

答：感谢您的提问。

关于应收账款我解释**2**方面原因：第一，公司的应收账款有特别明显的季节性。从**2013**年到**2017**年，有**4**个年度分季度销售收入超过**50%**是在第四季度实现的，因此季节性是一个很重要的原因。第二，公司面对的客户群体是国有大型军工企业，如航天、航空等，他们一般在年初立项，四季度付款，客户群体本身特点就是这样的。

另外，我想说一点，公司应收账款质量是非常高的，因为客户群体大家也都看到了。到目前为止，我们没有出现过应收账款坏账。

关于现金流，我给大家看两组数据：一是**2017**年与**2016**年相比，经营性现金流由**-5800**万元左右提高至**-2800**万元左右；二是今年前三季度，经营性现金流同比趋势也是向好的。

我认为一家公司应当看他的趋势和未来，公司经营性现金流目前的确是负的，但总体趋势是向好的。公司也很注重现金流管理，一直在加强应收款催收，对于重点客户也安排了专人跟进；从制度层面将应收款回收情况与效益挂钩。

公司就是从以上方面管理应收账款和现金流工作。

提问二：我们知道公司从事的智能制造业务、智能电气业务，作为政府大力扶植或者说是支持的业务，能否介绍一下政府补助方面的情况？

答：公司是政府补助分两部分：一是与软件销售相关的政府补助，这部分根据准则，我们将其计入与公司日常经营活动相关的收入中；另一部分是随着公司

研发投入力度的增强，我们会获得国家对我们项目的支持，包括对首台套的政府补助，上市的补助基金等，这一部分我们会根据补助的性质（比如与收益相关还是与资产相关），与资产相关的我们计入递延收益，分期地、系统地摊到各年收益里，与收益相关的用以补充公司已经投入的费用的，我们会计入当期的损益中。

增值税退税的额度，近几年平均每年 500 万元左右。

总体从我们整个营收结构来看，政府补贴占比非常小。

提问三：根据介绍，公司技术多行业的复制率可达到 60%。我想问，智能制造的体系是偏定制化的，公司是怎么做到 60%可复制率的？

答：特别感谢您提的这个问题，我也很愿意回答这个问题。

公司定位于离散制造业，围绕航空、航天、兵器、船舶、汽车、高科技电子行业，把相应的能够提炼出来的技术内容，进行归纳整理，形成公司行业解决方案，在离散制造业的机加连线，飞机发动机的装配、筒形产品的装配，我们都做了大量工作。我们理解离散制造业三种生产方式就是广义的机械加工、装配、电子装联，其中又有两种生产形式，一种是以军工行业为核心的多品种、小批量、长周期、变状态、全质量、强安全的生产模式，一种是以及以汽车和电子装联为核心的强节拍、强控制的生产方式。所以把这两种生产方式的规律总结出来后，加上我们对行业的理解，逐步形成我们的行业解决方案，如刚介绍的电子装联。同时，像飞机发动机、燃气轮机等，其总装配结构是大致一致。所以我们把工艺、装配能力、三维工艺、三维生产过程吃透，我们就能形成 60%以上的相关行业解决方案。

提问四：公司今年做的两个资本运作，员工持股计划和并购重组，个人认为是相对保守的工具。最近资本市场就减持、重组、配套融资、回购等方面推出一系列政策。请问公司在资本运作方面是否有何考虑？公司解禁的一个小非的情况是怎样的？公司的客户主要是大客户，本次并购标的公司的客户都是小客户，请问业务上是否能相互转化？

答：上市两年来公司处于转型阶段，我们还是想先低调地把自己的事情做好，资本市场只是自身成长的放大器。目前资本市场密集出台许多支持民营企业、支持上市公司发展的政策，提供了许多工具可以利用，下一步我们将研究这些政策，根据公司实际情况，采取相关的手段和措施来放大公司价值。但前提还是基于公

司确定的智能制造、智能电气业务，做实、做精、做好，这也是在资本市场放大的基础。

关于小非解禁，中科东海是公司上市前的战投，公司会与其继续保持沟通。

关于同并购标的业务的协同，能科股份与上海联宏在客户群上有边角明显的区分，市场上有互补性。上海联宏在三维工具软件方面有大量技术积累，而能科主要在 PLM 三维数据平台的能力，及在制造段工艺平台的能力，因此双方在技术上也有很好的互补性。基于这两方面的互补，本次并购可以实现 1+1>2 的效果。

提问五：请介绍公司是否仍在石油石化领域开展业务，情况如何？

答：公司仍服务于石油石化领域，主要聚焦在高附加值的业务上，目前智能电气业务中就有正在推进的长输管线业务。

公司智能制造业务也正在对接中石油、中石化、海油的装备板块。我们希望将目前形成的知识积累也能应用于油田地面建设、炼油化工、管道输送等。但是这些与离散制造业有很大不同，公司目前主要还是聚焦离散制造业。

提问六：一是下游需求的持续性问题，由于智能制造比自动化对于客户来投入更大。如果公司把现有订单中带有示范性质的、能拿到政府自动化改造补助的项目排除，客户自发的需求能占多大比例？另一个问题是公司竞争力问题，公司在哪些领域有明显优势？

答：随着中国高端装备制造业的内生需求不断提升，因此国家在 2015 年出台了中国制造 2025 的产业政策，所以智能制造是长期的、巨大的市场。目前公司聚焦的 6 大行业，他们遇到的大部分问题是质量问题，还有产能问题，他们的需求都是内生需求。

目前公司手头有比较多智能制造前期咨询项目，其中多数客户的资金是自筹资金。

关于技术优势问题，公司在机加连线、筒形产品、飞机发动机装配都有非常好的积累，将信息化、自动化、工艺，很好地关照企业的产能、质量、成本等业务目标实现。这是很高的门槛。我也要求技术团队从做的每一个项目、每个行业中都能提炼经验，我们做的所有技术工作都是垒砖的过程，提高技术甚至是市场的门槛，提升这个行业的整体技术水平。

本人四年来从事智能制造事业的感触，总结一下就是六个字：利国，利民，

利企。

提问七：公司如何定位与西门子的关系？

答：西门子能够提供很好的工业软件产品，他们很专业。而能科要深耕行业，做行业解决方案，能科就是用这个专业的产品辅助于整体集成的解决方案。因此能科与西门子是合作伙伴关系。

提问八：能科股份是如何切入军工行业的？

答：公司于 2000 年开始接触第一个军工客户的项目，后续在测试台业务等其他业务中也在与军工客户打交道，基于对这个行业的不断挖掘和理解，2016 年底我们形成以订单拉动的、弱节拍的数字化生产线的系统集成能力。同时，公司来自西门子、IBM 等企业的高管、技术团队，在以往的工作中也有大量从事军工项目软件服务、自动化服务的背景。这几个因素结合起来，使得公司能够抓住军工行业需求。

四、风险提示

本次投资者接待会的相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

能科科技股份有限公司

董事会

2018 年 11 月 21 日