

证券代码：831832

证券简称：科达自控

公告编号：2022-126

山西科达自控股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

山西科达自控股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年10月13日接待了21家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2022年10月13日

调研形式：网络调研

调研机构：开源证券、粤开证券、财信证券、安信证券、安信基金、银河基金、毅达基金、金元顺安基金、用友产业、中天汇富、高申资管、韶夏投资、元泓投资、留仁资管、高菁基金、钉铃资管、青骊泰川、环裕投资、洪顺资本、昊晟基金、国调战新投资。

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。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题1：请介绍一下公司三季度经营情况及本年度订单签订情况。

回答：尊敬的投资者，大家好。本年度智慧矿山行业发展态势良好，公司作为行业中名列前茅的企业，抓住发展机遇增长良好。公司2022年半年度报告披露收入增长达47%；三季度经营情况，请关注公司将于2022年10月28日披露的季度报告。

全年来看，公司经营团队将全力获取订单，完成年初确定的预算指标，用优异的成绩来回报各位投资者。整体而言，公司本年前三季度，包括全年的经营情

况，相对较为乐观。

问题 2：请问智能矿山业务三季度省外拓展情况如何？中报显示省外业务有一定比例的下滑，是因为疫情影响竣工的原因吗？

回答：尊敬的投资者，就目前掌握的订单情况而言，省内和省外都取得了不错的成绩，省外多数项目处于施工阶段，省内的业务也在蓬勃发展。

中报期，因省外项目合同金额相对较大，施工完成周期较长，项目验收相对较少。另一方面，疫情对施工进度有一定影响，导致中报省外业务同比下降。总体而言，省外业务拓展情况基本符合预期。

问题 3：之前招股说明书中披露了服务的煤矿数量，包括大型煤矿、小型煤矿的比例。目前最新数据是共计 182 家，大型的（年产 1000 万吨以上）22 家，请问新的客户拓展情况如何？

回答：尊敬的投资者，公司前期主要服务于年产 120 万吨以上的矿井，近期国家对中小矿井的智能化改造提出了要求，公司的业务范围作出相应调整，在云贵川地区承揽年产 120 万吨以下的矿井智能化建设业务。总体而言，公司仍以服务大型矿井为主，此类矿井投资力度大，智能化需求高，资金充足，公司更具竞争力。

问题 4：今年六七月份有文件首次将煤矿智能化支出纳入煤矿企业安全生产费用使用范围，煤矿企业的经费更充裕，会在市场需求的变化有所体现。请问从 6 月份到 10 月份公司业务情况是否产生较大变化？

回答：尊敬的投资者，煤矿智能化是国家一直以来推动的发展方向，不断推出关于验收标准、实施标准等的相关政策。在资金方面，由于前期无专项资金支持，部分矿井存在资金压力。现在国家提出了新政策，将煤矿智能化支出纳入煤矿企业安全生产费用使用范围，为煤矿智能化改造提供了资金保障。

目前，国家、地方政府、煤矿企业、矿井从业人员已达成共识，煤矿智能化是未来发展的必然趋势。同时，煤矿企业面临的重大难题是招工难，招愿意下井的人难，因此智能化改造的意愿增强。更多煤矿企业乐于推进智能化建设，对公司业务有积极影响。

问题 5：近期上市的北路智控，主营业务是煤矿井下通讯，涵盖了感知层、传输层、应用层、决策层等领域。请问您如何看待双方的竞争情况？

回答：我们对北路智控较为熟悉。北路智控以通讯产品为主，也有一些自动化产品，与公司部分业务有所重叠。北路智控主要配套装备厂家，郑煤机是其主要客户；公司业务以矿山安全生产环节的智能化为主。双方有业务往来，产品互为配套，相互支撑。

问题 6：公司与华为、新华三等企业在合作方面有哪些进展？

回答：尊敬的投资者，您好。各大信息化企业看好煤矿智能化业务，积极推进相关项目，华为、新华三、中兴通讯都成立了专业团队。公司先后接待了华为、百度、腾讯、中兴通讯等企业的相关负责人，洽谈合作事项。公司与华为已达成战略合作，相关业务已进入销售阶段；与新华三联合开发的小型 5G 专用网络，已进入测试阶段。

问题 7：智慧矿山市场空间巨大，大型信息化企业纷纷进入产业链。贵公司体量相对偏小，在这种市场情况下为何外拓充电桩业务？请谈一谈贵公司整体规划。

回答：公司主营业务仍是智慧矿山。信息化企业涌入该领域，不会对公司造成负面影响。公司与上述企业是产业链上下游关系。公司深耕煤炭智能化多年，对煤矿生产环节更为熟悉，和上述企业可以形成优势互补，开展良好的合作，将其技术及理念运用到煤矿智能化中。智慧矿山业务井下生产环节的智能控制与地面系统业务相比技术壁垒更高，因此公司在该行业能够保持竞争优势。

这一行业服务于大宗商品——煤炭，而煤炭行业具有周期性规律，公司也会受到周期影响。基于这一因素，公司需要将现有技术应用于其他领域，对冲资源行业的周期性风险，以保证业绩的持续稳定增长。

为何会选中充电桩这一领域呢？当经济形势、工业形势较为严峻时，基础设施建设会成为重点投资方向，充电桩就是“新基建”的内容。基于这一考量，公司近期增加了市政及物联网方面的投入，希望能够先人一步占领市场。具体到充电桩业务，我们前期以进社区的方式“圈地”，充电桩设备安装好之后，随着使用客户的数量增加，会给公司带来持续收益。通过近一年的实施，这一商业模式确实可行，能够起到对智慧矿山业务板块的风险对冲作用。

公司主攻方向是智能化，但不局限于煤矿智能化。公司将在做好煤矿智能化的前提下，将技术平移至其他领域，开拓新市场，以保持业绩长期稳定向好的态

势。

问题 8: 请问公司 CPS 募投项目进度如何?

回答: 尊敬的投资者, 您好。该募投项目目前进展顺利, 项目包括了平台及子系统, 其中的管控一体化平台、异构通讯网络、通风系统、特种机器人等产品已获得一定成果, 示范应用反响良好, 部分产品已推广应用。

问题 9: 目前公司充电桩业务收入大概多少?

回答: 感谢您的提问。公司城市新能源“立体式”充电系统在太原市已覆盖 2000 多个小区, 投放约 5000 台设备, 在太原市充电桩市场中占有率排名居前; 在太原市外覆盖了 200 多个小区, 安装设备约 1000 台。目前该系统已有 80 多万终端用户, 能够带来较为充裕的现金流。

问题 10: 公司从事城市新能源“立体式”充电系统业务团队有多少人? 推广模式是什么? 目前已落地的合作企业都有哪些类型?

回答: 您好, 目前公司城市新能源“立体式”充电系统业务团队成员 30 余人。前期业务拓展, 由公司专项业务团队负责开展。目前, 由于业务发展较快, 在太原市以公司自营为主; 在国内其他区域业务推广采取合作模式, 公司负责充电设施的安装验收、落地方案设计、技术支持, 合作方负责推广相关的商务活动。

目前, 公司重点与当地充电桩行业现有企业及个人开展合作。达成合作后, 合作方负责新的充电桩业务拓展; 同时, 公司在对合作方原有的充电桩进行综合评价后购买。

问题 11: 公司前期披露中标内蒙古平庄露天矿车辆管理系统, 属于露天矿的无人驾驶, 请公司详细介绍一下相关情况。

回答: 尊敬的投资者, 您好。露天矿的智能化是公司智慧矿山业务的重要组成部分, 除内蒙古平庄煤业露天矿车辆管理系统外, 公司在新疆等地也中标了类似项目。

露天矿车辆管理系统是针对露天矿车辆的安全保障系统, 通过在露天矿生产车辆上加装智能安全终端, 使矿用特种车辆具备盲区监测、全方位环视、防撞预警、超速报警、驾驶员行为智能分析等功能, 根本上解决露天矿车辆生产过程中管理和运行的安全问题, 是公司矿车无人驾驶的前端技术。目前行业中露天矿的无人驾驶均处于实验阶段, 尚未成为矿山生产环节的采购项。公司在矿用车辆调

度、管理和防碰撞等智能系统领域处于行业前列，未来将进一步加大露天矿车辆无人驾驶方面的研发，保持行业领先。

问题 13：公司披露的 2021 年年度报告和 2022 年半年度报告相比，销售人员增加数量不是太多，请公司针对本年度人员招聘情况和明年的预期展望进行介绍。

回答：感谢您的关注。因所处行业属于人才密集型行业，公司高度重视对人才的培养，并制定了人才管理计划。目前，技术人员的补充基本有保障。销售人员方面，公司对现有人员开展内部培训，强化其业务技能，提高人均销售业绩；同时拓宽招聘渠道，补充高素质人员，为后续业务拓展提供人才保障。

山西科达自控股份有限公司

董事会

2022 年 10 月 17 日