

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12月15日接待了11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12月15日

调研形式：网络调研

调研机构：华安证券、天浦投资、前海聚龙投资、永赢基金、厦门财富管理、淳厚基金、鼎睿资产、天猗投资、榕果投资、进门财经、银峰投资。

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、证券事务代表郝富强先生。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题1：请问贵公司第四季度整体业绩增长情况如何？

回答：尊敬的投资者，您好。因为煤炭行业整体增长态势较好，公司前三季度业绩保持正常增长，第四季度由于疫情原因受到稍许影响，但总体增长势头良好。

问题2：请问预计煤矿明年的招标工作什么时候进行？公司明年上半年的业务主要是今年递延项目的验收，还是会有一些新增项目开始贡献收入？

回答：尊敬的投资者，您好。今年下半年受疫情影响，煤矿企业人员无法到达现场，导致招标工作延后，原定的部分招标计划没有落实。今年未签合同或未招标的项目，预计会在今年剩余这段时间或明年上半年开展。另一方面部分已经中标的项目，受物流、实施人员无法入场等因素影响，也未达到预期进度，因此有些原计划今年完成的项目会转到明年上半年。但整个行业势头非常

好，明年应该会是较好的一个年景。

问题 3：请问付总您对智慧煤矿市场空间和渗透率节奏怎么看？

回答：尊敬的投资者，您好。根据安永（中国）企业咨询有限公司和信达证券公布的《煤炭行业专题报告》分析，煤矿智能化市场空间均为万亿级。我公司从事煤矿行业时间久，提供的智慧矿山服务比较全，根据公司长期的服务经验及《山西省煤矿智能化建设指导手册》相关数据，估测公司所涉及业务市场空间在 6,000 亿左右。关于渗透率，当前处于启动阶段初期，2022 年 2 月国家出台的文件提出三个时间节点要求，到 2021 年，建成多种类型、不同模式的智能化示范煤矿；到 2025 年，大型煤矿和灾害严重煤矿基本实现智能化；到 2035 年，各类煤矿基本实现智能化。国家已经选择 71 家首批智能化示范煤矿，但受疫情影响至今未完全验收，因此当前仍处于启动阶段初期。关于市场渗透率尚无准确数据，参照 2035 年技术指标，估计现阶段市场渗透率不超过 10%。

问题 4：请问无人值守每年三四百亿的市场，您能具体帮我们分析一下一二三梯队都是哪些公司，大概占多少份额？

回答：尊敬的投资者，您好。现阶段矿山无人值守的市场应该为每年 200 亿左右。第一梯队是煤科总院及包括科达自控在内的几家上市公司，第二梯队是同行业规模相对较小的企业，全国约有二三百家。煤科总院所占市场份额最大，几家上市公司份额相加也较大，剩下的份额分散到各小型企业。

问题 5：请问刚才您讲到目前大概 200 亿的市场，以我们科达自控 2 亿的营收，所占市场不足 10%的份额，也就是说除了煤科总院其他公司的市场份额都是在个位数是吗？

回答：尊敬的投资者，您好。正是如此。现阶段矿山智能化提出时间比较短，正处于群雄逐鹿的阶段，类似科达自控这种营收规模已经是比较大的，其他绝大多数企业营收都在一个亿以下，主要原因在于产品的技术性能和质量性能的优势尚未真正体现出来。随着技术不断推进及应用效果逐渐显现，未来定会出现几家产品质量优秀、服务好的企业去引领这个行业。

问题 6：请付总分析一下未来矿山行业大概会形成怎样的梯队，或是怎样的派别？

回答：尊敬的投资者，您好。现阶段煤矿行业最大的特点就是寡头化集团越做越大，而煤炭企业大型化、集中化会对煤矿智能化引起如下几方面的变化。第一，对智能化的认识和投入集中化。第二，大型集团企业会培育自己的智能化团队，这是我们将来可能面临的一些新问题。现阶段的企业主要分为几类，第一类是像我们公司这种长期从事煤矿智能化的企业，因为对工艺熟悉，对煤炭的生产需求比较清晰，做出来的系统实用性更高，该类企业目前属于主流。另一类是大型信息化公司，比如华为、中兴通讯、新华三、百度等都在进军煤矿智能化，但这类公司对工艺相对不太熟悉，其角色定位基本以产品和技术提供为主。

未来大集团招标逐渐会项目集中化，项目越来越大，有能力做全项目的企业实力越来越强。小金额的项目越来越少，刚刚提到的现阶段比较分散的现象，会逐渐发生变化。

问题 7：参考以前的项目，公司单个矿山能够做多少价值量的产品或者方案？

回答：尊敬的投资者，您好。我们公司主要是从事矿井安全生产环节的无人值守，业务覆盖煤矿生产“采、掘、运、提、排、通、洗选”等各个关键环节，在单矿井所提供的产品和服务相对来说是最多最全的，同时是行业中为数不多的已经完成千万吨级矿井智能化整体解决方案的公司，千万吨级矿井可提供的全体服务价值在 2-3 亿，现阶段大型矿井仍然是我们的主要目标。

问题 8：请问一套无人值守系统主要有哪些设备组成？比如传感器、通信、监控、计算机都是公司自己生产的吗？煤机上的 PLC 控制部分也会涉及吗？

回答：尊敬的投资者，您好。我公司提供的服务是 M-CPS 智慧矿山整体解决方案，包含地面调度大屏；调度数据中心；整体通讯网络；各个子系统的控制系统；生产调度系统；库房及材料管理；安全监测等一系列系统及服务。传感器、防爆计算机等系列产品都需要公司自主研发生产。大型设备部分，主机厂配备控制系统的，比如采煤机，我们只需要将其接入综采工作面智能化系统即可，针对装备控制系统不全的，则需要增加一些传感器或智能化设备；如果主机厂不提供控制系统，公司就需要为其配置，包括变频器、PLC、传感器等智能化设备。目前公司已取得多项产品的煤安认证，也是出于满足各个生产环节

智能化系统的要求。例如一个千万吨级矿井的智能化全部由公司提供方案，可配套超过 80%的自有矿用防爆产品。

问题 9：矿机要进行无人化改造，包括装备单机智能化改造和智能系统的改造，装备厂家自身可以实现改造吗？

回答：尊敬的投资者，您好。煤矿拥有很多不同的设备，比如提升机，有其单独的控制系统，和其他设备的相关性也不强，因此可以单独进行智能化升级改造，最终连接到全矿井控制管控平台即可。此类设备装备厂家可以自行配套电控设备，也可由其他厂家提供配套。但综采工作面包含采煤机、支架、刮板机、破碎机、转载机、运输机等一系列设备，一般情况下，各厂家只配置自身设备的控制系统，而实现智能化需要将所有设备关联起来以实现采煤任务。一般的装备厂家都不具备该项能力，所以要协同控制所有设备，实现综采工作面的智能化，就需要我们这类既熟悉采煤工艺，又熟悉装备的企业来完成。

问题 10：请问设备之间如何实现联动，是通过传感器配置控制板发送指令吗？

回答：尊敬的投资者，您好。各设备之间主要依靠系统控制策略及控制算法实现联动，这正是智能化和机械化的区别。用采煤机举例，公司要求设备厂家根据采煤机工作的时空关系提供相关数据或接收相关信号，若采煤机不具备相关功能，公司需要对其进行专业改造，最终通过控制策略、控制算法完成智能化采煤。

问题 11：请问控制信号的传送现在主要是通过无线的方式吗？

回答：尊敬的投资者，您好。现阶段工作面控制信号的传输仍以有线方式为主。公司一直以来坚持矿山生产“无人值守”理念，包括矿山少人、无人值守，矿井无线全覆盖，无重大伤亡事故。目前，公司是国内少数将无线操作运用于煤矿生产的企业，现阶段该技术仅应用于采煤机。整个工作面在采煤过程中的装备都时刻处于移动状态，无线化是提高装备控制可靠性的关键技术，该技术目前有待进一步突破。

问题 12：请问公司盈利是否依赖政策补贴，目前补贴力度如何？

回答：尊敬的投资者，您好。提供项目服务以及销售产品是公司主要盈利方式，并不依赖政府补贴。公司获得的政府补贴为科研项目及北交所的上市奖

励的金融补贴，智慧矿山项目的补贴针对的是煤矿企业，并非为煤矿提供智能化服务的企业。

问题 13：请问通信系统从头到尾都是公司自主生产的吗？还是向华为、新华三等采购的呢？

回答：尊敬的投资者，您好。由于煤矿行业自身特点，实际应用于煤矿井下的产品均需取得煤安证。公司的通讯设备，如 4G/5G 和 WiFi，均为采购第三方设备后自主改造升级，制成本安型防爆产品且取得煤安证后再应用到井下。公司与华为属于战略合作伙伴关系，双方共同制定“智慧矿山通讯网络整体解决方案”，共同打造智慧矿山的建设。因此向华为采购的设备相对较多。

问题 14：请问公司的标准化产品大概形成了多少销售收入？这些产品的销售渠道和方式如何？

回答：尊敬的投资者，您好。公司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。“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。基于 CPS 智慧矿山整体解决方案：以智慧矿山“六+一+一”为顶层设计，通过对矿山特殊环境和生产工艺进行深入研究，把公司丰富的标准化智能产品进行不同的组合，为矿山企业提供个性化整体解决方案及智能子系统。标准化智能产品：研发制造控制类、通讯类、传感类、软件等一系列标准化的矿用智能产品，为整体解决方案提供保障。365 在现(线)技术服务：365 天为客户提供线上、现场相结合的技术服务，即保证了稳定的服务收益，又增强客户的粘度，为业务销售打下基础，同时储备和锻炼人才，为项目实施提供后备支持。

现阶段公司的标准化产品仍以供应公司的智能化系统为主，对外销售比重也在逐年增加，当产品在公司自己的系统逐渐成熟稳定，标准化程度越来越高，将规模化的对外销售给友商或装备厂家以提供支持。

问题 15：请问煤矿一般不会单独采购标准化产品的是吗？

回答：尊敬的投资者，您好。如果采购备品备件会单独采购产品。目前，煤矿智能化招标仍以系统采购为主。

问题 16：根据行业协会报告，国内 2021 年智能化采掘工作面达到了 813 个，增长大概百分之五六十。请问智能化采掘工作面是个什么定义？

回答：尊敬的投资者，您好。智能化采掘工作面包括两个概念，一个是综采工作面的智能化，另一个是掘进工作面的智能化，两类相加共 813 个。目前煤矿智能化验收，包括两个层面，一个层面是子系统的智能化，一个层面是全矿井的智能化，全矿井智能化包括采掘、运输、通风等各个环节全部实现智能化。报告中介绍的 813 个智能化采掘工作面主要是针对综采工作面和掘进工作面智能化验收情况而言。

问题 17：请问验收评委指的是专家，还是矿上人员？

回答：尊敬的投资者，您好。验收评委专家包括全国性的验收评委专家团队，也包括省、市、县验收评委专家团队，智能化验收需要经过地方验收、省级验收和国家验收等多个专家团队的评审。专家团队的组成既有各大院校、科研院所的资深行业研究人员，又有优秀企业推荐和矿上资深技术人员，共同组建了验收专家库，现阶段已经形成了一套成熟的验收标准。

问题 18：请问公司在非矿业务板块的收入体量如何做，有没有目标？

回答：尊敬的投资者，您好。公司非矿业务有两类，一类是智慧市政，另一类是“物联网+”。智慧市政板块是我公司传统的优势项目，主要提供水源井、加压站、官网等公共设施的智慧管控，尤其以智慧水务为主。公司在智慧水务领域的技术已经比较成熟和全面，同时，公司已经利用国产芯片开发出一款“信创”产品智能超声波水表，并且取得相关证书，已进入大面积推广阶段，将推动公司打造全链条的信创智慧水务一体化平台，包括计算机在内的各个环节都采用国产设备打造，“超声波水表”是智慧水务非常关键智能终端，是涉及国计民生的业务，也是国家的重点推广方向。

公司另一重要业务板块是“物联网+”，目前正在大力推广新能源充电管理系统。公司以社区为重点，针对城市充电综合性的需求，率先提出以慢充为主，快充为辅，快速换电为补充的城市“立体式”新能源充电管理系统，既迎合了充电技术体系多元化发展趋势，又满足了用户不同场景充电需求。

自 2021 年 9 月正式上线推广，在山西省已经成功运行，并占到可观的市场份额，正逐步向省外如无锡、常州、上海等长三角地区推广，截至今年年底预计可完成 2-3 万台充电设备的铺设，公司的目标是做到国内行业前列。

问题 19：一台充电桩需要投入多少线？综合利用率如何？是否测算过一

个桩多长时间能回本？

回答：尊敬的投资者，您好。单台充电桩的费用相对较低，并且在安装之前必先经过实地调研，在考虑到综合利用率和保证收益率的前提下决定安装的数量，所以公司的充电桩综合利用率很高。经公司内部测算，充电桩项目投资回收期为三年左右。

山西科达自控股份有限公司

董事会

2022年12月16日