证券代码：300167 证券简称：迪威视讯

**深圳市迪威视讯股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2013-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 调研方：  自然人 彭朝晖  深圳龙腾资产管理有限公司 吴险峰  深圳市中证投资资讯有限公司 曾绍鹏  金鹰基金管理有限公司 冼鸿鹏  广东西域投资管理有限公司 张磊  华林证券有限责任公司 王亚男  广州广证恒生证券投资咨询有限公司 王聪  金元证券股份有限公司 邱虹天  方正证券股份有限公司 彭民  深圳市挺浩投资管理有限公司 康浩平  东方证券资产管理有限公司         王延飞  银泰证券有限责任公司 于建科  深圳市康成亨投资有限公司 金东  中信产业基金 周加文  深圳市鼎诺投资管理有限公司 薛忠 |
| 时间 | 2013年4月 24日下午2点-4点 |
| 地点 | 深圳市南山区西丽茶光路中段集成电路产业园307 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理季刚、董事会秘书刘鹏、证券事务代表梁丹妮 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次调研以问答的形式，双方就迪威视讯公司战略发展、业务模式、产品产业化等方面进行了探讨。主要内容如下：  **Q：请介绍下公司战略发展方向。**  A：2012年年报对公司整体战略做了较为详细的规划。公司目前采用产品和综合信息化服务的双战略方向。产品层面包括视频会议产品、激光电影放映机，高端投影机等。综合信息化服务方面主要是由于当今通讯和计算机技术逐步融合，演变为不分彼此的云技术成为主流趋势，公司顺应这种趋势，将研发由专网视频通讯领域逐步向融合视频会议，监控，流媒体的视频云平台方向演进并面向大型的应用领域形成产品。具体到市场方面主要是基于原来党政客户的基础，开始向平安城市，智慧城市综合解决方案逐步演进。  公司原有视频通讯整体解决方案，只是智慧城市的一部分，智慧城市建设目前只是起步阶段，前景极其广阔。激光显示技术是未来显示技术的重要发展方向之一，目前处于产业成熟的初期，公司是这方面国内的先行者，会设法将这种优势变为经营的成果。  **Q:公司致力于智慧城市，如何整合资源？在智慧城市里，公司的最大优势是什么？以后做智慧城市的公司会越来越多，公司的着眼点体现在什么方面？**  A：技术只有解决应用的深度需求才能创造价值，公司的优势是一方面通过原有业务积累了一批长期稳定的党政机关客户，有一定的基础，对这类需求有较为深刻的理解，另一方面也有一定的技术积累，特别是在视频融合技术，信息安全和保密方面还有一定的优势。劣势是这个市场有许多大型的优秀的公司，在视频技术目前应用最为广泛的监控和安防等领域已有许多公司建立了先行的强大优势，大家最为熟悉的就是海康威视和大华股份，但智慧城市的持续发展将会是一个长期的过程，这个市场从广度、深度、丰富度看，将会容纳很多公司去竞争，而且个体省市情况差距很大，需求各不相同。公司将通过自身的优势深入挖掘客户需求，向用户学习，利用自身的优势参与到智慧城市建设的定义和规划中去，从而创造自身独特的价值。目前公司正在数个省级、市级用户中进行积极的探索和推进中。  **Q：从产品化过度到整体解决方案，公司何时会取得阶段性成果？**  A：在战略层面上，整体解决方案将是一个主流趋势。很多公司现在都在转型，但起点、侧重点不同，未来的发展方向也不同。战略是中长期的规划，要从长远角度看待。整体解决方案，去年作为公司核心战略已经开始实施了，未来三年都会持续这个战略，并会陆续看到这个战略的成果。  **Q：公司在演变过程中，员工数量有所下降的原因？激光、视讯、智慧城市几个业务同时进行，管理上是否会存在问题，人员配置是否充足？目前公司的规模、资金、人才储备是否能够支持理想规划？**  A：在演进过程中，近期业绩和企业远期目标之间的平衡时公司最费周折的事情，过去我们同时在多个方面推进，员工数量和费用上去了，但很多效果要较长时间才能显现出来，销售没有同期跟上来，造成公司业绩下滑，这一年多来公司一直在反思和主动调整，大家看到近期的员工数量减少就是这种调整的一种表现。对于企业而言，核心人员是最重要，人员素质也很重要的，调整人才结构，面向未来战略的人才构建是目前公司正在积极去做的一件事。  **Q：在安防工程中，公司的目标规划是取得多大的市场份额？**  A：公司目前的自我定位是视讯公司，并非纯粹的安防企业。但公司仍会承接一些安防项目，因为安防也是智慧城市的一部分，并且安防中同样会涉及对视讯产品的需求。  **Q：中视迪威与数码辰星建立影院的协议进展如何？中视迪威与数码辰星签订的协议具有排他性，是否意味这只会对数码辰星进行销售？预计2013年激光产品销售量是多少，毛利率是多少？公司激光产品都销售在专业领域，何时可实现家用？激光产品会主攻哪块市场？**  A：中视迪威与辰星数码签订了框架合同后，目前订单在陆续实施执行中。目前已于辰星签订了200多万的购销合同，用于辰星的内部测试。中视迪威与辰星数码的协议并非完全排他，只是约定销售给其他厂家的价格不得低于合同约定的价格。预计激光产品今年会有五六千万的销售。家用产品对技术成熟度、成本的要求是非常高的，而激光产业目前还处于成熟产品的初级阶段。目前与数码晨星的合作，可以看做是激光产业化基本成熟的一个信号。激光应用领域很广，公司作为激光产业推动者之一，会深入的做下去。  **Q:公司与中视中科合作，会不会有销售和专利的纠纷？公司是否会打造自己的品牌？**  A:中视中科以技术入股中视迪威。中视迪威通过在中视中科原技术基础上进行二次开发，目前部分技术层面上已经超出了中视中科原先的领域，并开始对一些技术成果申请列专利。中视中科未来也可能会依托中视迪威的专利技术，最终形成公司与中视中科相互授权，在技术上是互补的合作关系。  目前放映机是中视迪威与数码辰星联合品牌，工程机则是中视迪威自己的品牌。  **Q:中视迪威入驻绵阳的进展如何？**  A:入驻绵阳事宜的核心要素正在沟通过程中，绵阳基地也是为激光产业后续发展做的前期准备。  **Q:从公司的公告中看，公司开拓的大都是偏远地区，为什么不发展一些如深圳这样沿海发达的城市？公司的业务地区的布局是怎么样的？**  A: 公司并没有特意去发展某个地区，目前的规模和实力也不可能全面开花，公司目前计划将力量集中在一二十个大型的地方或行业客户中，做好这些用户，公司的业绩就会有个很大的提升，这种部署的效果大家会逐渐看到，目前浮现出的几个合同在某类地区有一定的偶然性。 |
| 附件清单（如有） | 承诺函 |
| 日期 | 2013年3月 7日 |