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：2013-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 调研机构：  广州广证恒生证券投资咨询有限公司 王聪  上海泽熙投资管理有限公司 王骅 |
| 时间 | 2013年7月3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 | 刘鹏 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，双方就子公司中视迪威激光显示技术有限公司（以下简称“中视迪威”）的基本情况、激光产品产业化、发展前景以及公司智慧城市发展战略等进行了探讨。主要内容如下：  Q：请介绍下成立中视迪威产业化发展目前的情况。  A：在中科院激光显示技术的基础上，中视迪威于2011年底成立，经过一年半时间的二次开发和产业化准备，已形成激光电影放映机和工程投影机的产业化能力，并于今年初与数码辰星签订三年1000台的战略合作协议，目前数码辰星已向中视迪威采购数台电影放映机，用于内部测试,包括目前正在试制对应于IMAX影院的LASERMAX巨幕放映机。在内部测试成功后，在八、九月份会陆续向市场投放。  从整体产品战略上来说，中视迪威目前着眼于院线和工程等高端市场，希望通过高端市场拉动产量，降低产品成本。在将成本控制到较低的情况下，将会逐步切入民用激光显示或商用激光显示市场。  Q：目前激光放映机的生产流程如何？目前的生产能力是否能符合与数码协议中的需求？全国电影院的市场有多大？  A：目前激光放映机的生产属于外包组装，目前生产线主要在北京亦庄，中视迪威深圳研发中心也能完成小批量的组装。目前的生产能力是能够满足数码辰星的市场需求的，公司也正是考虑在绵阳建立激光显示大批量产业化基地。  目前全国电影屏幕数量大概在1.5万个左右，在目前电影产业发展良好的情况下，以后厅室数量会持续增长。根据影厅的大小，屏幕数量不同。一般一个影厅是1～2台电影放映机。  Q:公司将激光显示产业化基地选址绵阳的原因？  A：一个是基于当地优惠政策的考虑，因为中视迪威在北京政府没有享受任何税收优惠和政府补贴。另一个是从产业链的考虑，在绵阳有长虹、九州两家公司。中视迪威在和长虹沟通、谈合作开发激光电视。九州有军队产品入网证，拥有军队方面的销售渠道，中视迪威在开发防尘、防水、防震这样的“三防”投影机，比较适合军用。希望可以与九州合作，将投影机推入军方市场，打造移动影音系统。  Q:激光放映机相比传统放映机的价格高多少？维护成本多大？优势在哪？哪块占成本比例最重，占比是多少？激光放映机售价何时能与传统机持平？能否直接对传统机上进行改装？  A：激光放映机比传统机售价高30%左右，但优势是没有后续更换灯泡的要求以及维护成本。一台传统机的价格大概30-40万，但它的光源是灯泡，大概需要3个月左右换一次灯泡，一般影厅大概每年最少要换2-3个灯泡，一个灯泡价格在6000-8000元，且在色彩、视觉等多方面没有激光放映机效果好。  目前整机中激光光源是比较贵的，是成本中最高的，占30%左右，等激光放映机销售量达到一定程度时，成本可以相应降到与传统机差不多，希望明年可以做到与传统机价格持平。可以在传统放映机上通过更换光源的方式进行改造，可用激光光源直接替换传统的灯泡光源。  Q:中视中科与中视迪威业务是否冲突，提供给中视迪威的专利是否具有排他性？  A：中视中科是以七项专利出资，占中视迪威15%的股权。当初约定中视迪威负责激光终端产业化，中视中科负责做光源，两者不冲突。此七项专利已转入中视迪威，中视迪威在原有技术的基础上进行二次开发，目前整体技术已超越中视中科，公司也在不断的申请新的专利。  Q：迪威视讯和扬州签订科技馆框架协议，什么时候可以签正式合同，以及公司在智慧城市如何步局？  A：目前和扬州签订的只是框架协议，具体什么时候可以签订正式合同还具有不确定性，目前无法判断。公司原来一直从事党政、公安领域的视频通信和平安城市，积累了一定的客户资源，通过上市具有一定的资金实力，所以公司正在积极在有优势客户资源的省市探讨智慧城市项目的承接。 |
| 附件清单（如有） | 承诺函 |
| 日期 | 2013年7月3日 |