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：2014-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 调研机构：国海证券股份有限公司 李响北京永瑞财富投资管理有限公司 潘晨兴 何山明石投资管理有限公司 高 峰中信建投证券股份有限公司 孙 鹏国投信托有限公司 张志辉 信达证券 李泳 长盛基金 钱文成个人投资者：李泽刚王奂 |
| 时间 | 2014年5月14日 14：00-17：30 |
| 地点 | 北京市经济技术开发区永昌北路3号永昌工业园8号楼8304单元 |
| 上市公司接待人员姓名 | 中视迪威总经理：张大为  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次调研以参观及问答的形式开展，双方就中视迪威在公司业务、产品研发方向、市场拓展以及公司内部情况等方面进行了探讨。主要内容如下：**Q:中视迪威产品的主要应用和近期的业务进展情况如何？**A: 中视迪威的激光电影放映机和激光工程投影机主要应用于影院、军工、航天航空、视频会议、北斗大屏监控、楼宇外观、城市景观美化等领域。中视迪威与大地传媒旗下的数码辰星通过战略合作，在北京、福州、锦州、四川等地正式建立激光电影放映厅，并已正式投入运营。我们已经为福州市政府提供了一套4K激光投影机用于视频会议，目前还有云南、贵州、四川等多个项目处于谈判期或投标阶段。**Q:公司产品是否取得相关认证？与NEC合作进展如何？**A:公司的产品即将发往日本，由美国派驻日本的专业机构进行DCI认证，预计认证期、测试期、报告期三个阶段需要三个月的时间。取得DCI认证后，中视迪威将成为继科视、巴可、NEC、索尼之后的全球第五家、中国第一家取得该认证的企业。中视迪威的激光电影放映机将可以正式推向院线，播放引进的好莱坞电影。与NEC的合作进展顺利，NEC目前已经正式推出由中视迪威提供光源机柜的激光电影放映系统，今年将在国内举办四个分地域的大型推介会，及二十多个小型推介会隆重推出该类产品。中视迪威与NEC共同研发的“4K激光工程投影机”也在今年4月的INFOCOMM展会上正式亮相，同时展出的还有全球首套“激光三防工程投影机”，其“防水、防尘、防震”的特性，可应用于户外的楼宇外观、水幕电影、城市景观美化亮化工程。**Q:激光显示产品与LED产品相比优势在哪里？激光与LED相比是否更具保密性？未来是否存在成本下降的空间？**A:在产品技术上激光、LED光源都是半导体光源，激光显示在色彩度、亮度、显示效果、维护成本等方面明显优于LED，且不会对人眼造成伤害。LED通过冷却模块控制，形成强大磁场，且发出大量热能，容易被高精度的红外探测器探测到画面。激光显示是由光在幕布上成像，不发热，且设备的金属外壳防电磁干扰。因此激光显示的保密性强于LED，这个特性在业内和军方都得到了共识。目前公司产品在还未形成大批量生产的前提下，成本高于传统产品，激光器件的成本也会遵循摩尔定律，随着大批量的生产，在未来成本将会大幅下降。**Q:中视迪威在产业化的过程中，是否存在阻碍？未来战略发展方向如何？**A:产业化过程中，激光产业本身及其产业链具有一定的制约性。因为目前国内外并没有成熟的激光产品生产线可以借鉴，公司在绵阳建立生产厂房，投产激光电影放映机和激光工程投影机。厂房内采用标准厂房与超净厂房的面积各占50%，打造了标准光学生产环境，也是全球首个暗场超净厂房。在产业链方面，目前激光产业链的生产规模较小，随着中视迪威绵阳生产基地的落成及投入生产，中视迪威的采购量将增加3倍，成为是中国最大的原材料采购商。传统的生产线不能满足每年几十万台的生产规模，所以要延伸产业链，进行大规模的产业整合。中视迪威的产业策略是从高端向低端发展，通过高端产品增加市场占有率、强化品牌，在锻炼团队的同时，提高产品能力，提升产业化的规模。**Q:中视迪威落地绵阳后，政府方面有哪些支持？政府对产业化有何规划？**A:绵阳政府给予中视迪威大力的支持，包括减免厂房房租、项目支持资产，以及贴息贷款等。政府希望中视迪威能够与长虹密切合作，在未来共同开发民用、商用激光显示产品。**Q:未来激光光源机柜的体积是否会缩小？是否会从分体式向一体式发展？**A:目前光源机柜内是为音响、服务器预留了空间，在军队指挥控制领域，投影机采用吊装的方式，分体式的机柜更便于在机房进行管理和维护。所以在工程方面，分体式更具优势。中视迪威深圳研发中心已经有一体机的样机研制成功，其体积几乎与传统投影机相同，计划在8月的BIRTV展会上发布。 |
| 附件清单（如有） | 《承诺函》 |
| 日期 | 2014年5月14日 |