证券代码：000810 证券简称：创维数字

**2020年2月11日投资者关系活动记录表**

编号： 2020-02

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 ■分析师会议 □现场参观  □媒体采访□业绩说明会 □新闻发布会  □路演活动 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 安信证券 张立聪  安信证券 李奕臻  其他电话会议参与者等 |
| **时间** | 2020年2月11日 16:30-17:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事副总裁、董事会秘书 张知先生  广电运营商教育产品线总监 邱海兵先生  证券事务代表 梁晶女士  证券事务高级经理 王诗荻女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、张知先生介绍公司整体概况及2020年展望**  2019年，公司围绕家庭终端盒子、智能接入设备及泛智能终端的主营业务，实现了业绩大幅增长，整体毛利率得到提升。另外，公司中小尺寸手机显示模组、监视器、拼接显示、商业显示也实现一定量的销售；在汽车智能电子上储备了些一线汽车原装厂中控显示屏、数字液晶仪表系统的项目。  公司非常重视整体毛利率的提升，主要实施产业联盟合作，以及加强新技术、新应用的预研，优化了产品结构，提升了高毛利产品的销售比例。2019年，公司在5G+8K盒子、5G+VR等产品方面做了技术及产品储备。另，公司整体供应链实施精准的预测和精准交货，也提升了公司整体运营效率。  2019年，公司继续优化客户结构、信用政策，加快了资金的回笼。同时公司也非常关注外汇汇率的动态变化，规避外汇风险，实施远期外汇的策略等。  2020年，公司将围绕着超高清、智能化、光纤化、5G通讯来开展业务。具体，创维数字围绕四大板块推进战略：1）各类智能终端的更新升级，包括盒子、智能融合型终端、网路摄像机、智能网关、投影仪、音响等；2）在IP、光纤、5G背景下，全球大量进行光纤改造，实现4K/8K超高清传输、5G大规模应用，网络传输的家庭宽带接入设备；3）手机显示模组、汽车中控屏、数字液晶仪表，还有拼接墙和商业显示也有较好的发展机会；4）运营和服务，互联网OTT服务运营涉及VIP会员收入与分成、广告和教育的收入，以及运营商广告运营业务等，目前有七个省市的广电、电信运营商盒子的电视大屏开机广告、贴片广告、APP广告的运营由公司提供运营及销售。  **二、请介绍下超高清视频产业发展计划，对公司业务的影响。**  答：超高清视频技术产业链的部分环节，与公司业务布局契合，主要包括终端呈现、网络传输、行业应用等三大环节。  终端呈现：包括盒子终端、智能网关，还有网络摄像机、家用投影仪、VR一体机、智能音响等。  网络传输：包含智能宽带接入网产品、家庭互联终端、智能组网、WiFi路由、电力猫、4G/5G的CPE，还有一些PON、Modem及EOC等接入设备。IP、光纤化，无论是中国市场，还是全球海外市场，未来这类产品的需求量会非常大。  行业应用：主要是安防监控、网络摄像机、智能门锁、商业显示、智能会议系统、智能交通包括车载的智能中控屏、数字液晶仪表等。  **三、疫情对公司经营的影响？**  答：2020年1月26日，基于风险管理及内部控制，公司建了疫情应对领导工作组，下设人员动态跟踪、宣传、保卫、物资供应和分配、隔离、消毒、机动巡查、原材料供应、互联网远程办公体系搭建九个工作小组，下发了加强疫情防护系列措施、春节复工指南手册及要求，远程办公操作指引等。对公司个别仍在湖北过春节的同事，公司IT部门启动了远程办公体系，保证了研发、设计等工作可以正常进行。基于每年春节期间处于相对淡季，传统上2月份的订单也是春节前已经下达。公司位于欧洲、南亚、东南亚、南非等地区的国外子公司生产经营活动照常进行，未受本次疫情影响。另外，疫情对国内订单的执行和交付没有明显影响。  **四、请展开介绍一下与广电合作的在线教育课程项目？**  答：2019年，创维数字与江苏有线淮安分公司联合成立了基于智慧校园+直播课堂产品的项目组，该项目组依托创维数字多年广电运营商产品的技术积累，再结合广电网络的网络覆盖、终端覆盖等优势，以及基础内容资源、确保内容播出安全等方面，本地网格化社区管理的优势，经过几个月的产品设计、开发、测试，研发出一套以“云+端+运营”为一体的综合线上教育服务平台，为市县教育局、学校提供依托有线电视终端的互动直播课堂系统，支持教育局、学校开展远程在线教学，课程辅导，资源共享和培训等序列功能。该平台主要有三大系统，音视频服务能力系统，学校和教师后台资源管理系统，以及终端App软件功能系统。  该线上教学产品主要功能特色包括：1）整套方案基于大屏（TV）显示，确保学生在家能够安全、有效、健康地收看老师的开课视频；2）整套系统基于webrtc协议开发，不需要安装客户端和插件，web登录即可用；支持跨平台和操作系统，如：Windows、linux、mac、android；3）为教师线上教学提供多种教学工具，如可实现白板书写分享、教师课件视频分享、PPT课件分享和批注、桌面分享等，同时支持在线答题、点名、投票、学生互动讨论、主讲切换等功能，完全把学校里的教学应用场景移植到TV大屏；4）支持课件完整讲解的实时录制功能，根据课程的需要实现课后观看的需求；5）支持大班课、公开课，更大的特色是支持小班课，一对一，一对多等互动功能；6）支持TV端、手机端、PC端、IPAD端学习。  目前这套系统自2019年9月上线以来，已为江苏淮安几所学校，几千名学生服务，得到当地教育局、学校、老师和家长一致认可，尤其是在本次疫情期间，正常的线上教学更是异常火爆，下一步我们在结合淮安本地的实际情况加大力度推广，同时还和江苏省网做技术对接，争取最短时间内部署到江苏省网体系架构内，方便更多的4K机顶盒终端用户使用。  **五、在线教育业务方面，创维数字有哪些竞争对手？**  答：目前，腾讯、阿里、钉钉等都有在线教育产品，创维数字的产品与他们比较有所区别。我们专注大屏（TV）显示，PC端、手机端等作辅助，主要原因是基于创维数字与广电运营商的合作优势，可以充分利用起广电的带宽资源，提供完全低时延、画音流畅的直播，弱网下自动追帧。直播课堂产品是智慧广电+教育的尝试，帮助广电运营商提高运营服务质量和发展用户。此外，TV端屏幕更大，有利于保护学生视力，也方便家长管控。另外，创维数字开展的平台业务可同时支持线上几十个、甚至上百个课程，拥有完善的互动功能，老师可以随时跟学生交流。整体来看，公司看好未来广电+在线教育发展，也会持续研发投入改进系统与平台，帮助实现优质教育资源共享。  **六、请介绍一下公司的VR业务？**  答：2019年，创维数字已经取得三大通信运营商集团总部的供应商入库及销售资质，于国内三大通信运营商市场处于第一阵营的位置（目前有4~5家企业入围）。同年，公司已在移动、联通及海外亚太地区做一些小批量的VR销售；于国内2C互联网零售市场VR产品已经面市及实现销售。2020年，预计三大通信运营商将发展VR终端用户数大概在500万，未来在5G环境下，VR有望得到快速普及。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **备注** | 接待活动没有披露公司未公开的相关信息 |
| **日期** | 2020年2月11日 |