证券代码：300496 证券简称：中科创达

**中科创达软件股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券 缪欣君、邓学、容志能、张婷、朱怡静、孙明太平保险资产 冯珺、张轶伦、邹炜 诺德基金 黄伟、孙小明、周建胜 Parantoux Capital Gloria Lu、Eda He 天風國際證券 River、Billy Yeung 万有道资产 邱竞、黄毅劻 鹏华基金 袁晓雨、崔峻培 四川金舵投资 段晓琳、蔡小鹏 上海涌峰投资 齐达铮、周志鹏 上海煜德投资 李贺、王亮 长城证券 雷万钧、史昱 深圳清水源投资 冯文光、程宇楠 北京鸿道投资 Fangfang、方云龙 华紘资产 王瑞、霍竟春 博时基金 程沅、王曦 China Re 方霜 华安基金 王春 上海聚劲投资 张超 国寿安保基金 张帆 BNP Paribas Asset Management Charlie Zhou 枫瑞资产 李振永 上海前点投资 陈索文绍兴睿源投资 张涛 和众行资产 刘众兴 上海胤狮投资 蒋孙雪烨 湖南源乘投资 刘建忠 西南证券 李架 绍兴精富资产 张治龙 景泰利丰资产 吕伟志 汽车和汽车零部件 娄周鑫 Matthews Asia 祝泉 个人高净值客户 王鑫莉 中阅资本 刘安田 中天国富证券 何亿克 中国中投证券 董慧 北京鼎萨投资 张王品 Daiwa SB Investments (HK) Limited Liu Ming 天安人寿保险 王明存 誉华资产 郑郁上海甄投资产 朱庆新 香港行健资本 黄厚华 农银汇理基金 刘嘉庆 深圳悟空投资 蔡晓生 中铖润智资产 张备 北京沣沛投资 孙冠球 台灣國泰投信 cathay ITC 海富通基金 于晨阳 天治基金 夏智伟 正谊资产 梁镨 万杉资本 崔岩 银河基金 神玉飞 上海域秀资产 冯轶舟 永源安泰基金 宋阳 北京沣沛投资 马惠明 玖鹏资产 窦金虎 安信证券 冷国强 工银瑞信基金 张宇帆 上海谱润股权投资 马天翼 Manulife Wenlin Li 上海谷誉资产 金蒙蒙 深圳市凌益投资 陈良华 深圳市万杉资本 皋雅 北京神农投资 李昊 上海禾其投资 王祥麒 香港瑞华投资 余洁 中信银行理财子公司 藕文 安华农业保险 张放 盈峰资本 张冰 深圳前海云溪基金 陈铭 浙江翊晟资产 周宇益 大成基金 孙丹 北京嘉怡财富投资 董莉 贺腾资产 张媚钗 深圳熙山资本 张亮 天时开元基金 郑晓明 中银三星人寿保险 周箭明 深圳丰岭资本 曹勇志 Yong Rong Asset Management Tim 深圳望正资产 汪程程 珺容投资 宋智浩 深圳民森投资 丁凡伦 上海世诚投资 邹文俊 国泰君安资产 刘慧慧 乘是资产 赵志海 绿地金融控股集团 温海源 上海仙湖投资 罗敏 深圳前海珞珈方圆资产 董丰侨 成泉资本 王雯珺 上海古乔投资 文辉 Parantoux Capital Lisa Zhou 泰信基金 吴秉韬 苏州龙远投资 李声农 上海海悦投资 谢心昊 卷柏科技 湛丹 上海标朴投资 陈玮毅 深圳博普科技 章腾飞 台灣群益投信 群益投信 东海证券 洪汇 永安财富投资基金 刘硕 宝盈基金 王尚博 华商基金 蔡 峰 北京乐心资产 陈炜 上海沣杨资产 王志强 红塔证券 李雨峰 太平资产 邱宏斌 宝盈基金 侯嘉敏 深圳民森投资 王超  |
| **时间** | 2020年3月5日 15:30-17:00 |
| **地点** | 电话 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘、财务总监：王焕欣业务负责人：鲍晓东投资总监：王利国 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 公司整体及智能汽车业务介绍

中科创达是专注于操作系统技术的公司。这些年来，公司的技术领域拓展到人工智能技术以及5G技术。以智能操作系统技术为核心，聚焦前沿技术的研发，公司不断地在智能终端的产业领域扩大商业版图。尤其被大家关注的智能汽车业务，2016年到2019年复合增长率达到了118%。汽车业务的占比也逐步提升，从2016年的5%，提升到了2019年的26%。在2019年智能汽车业务全年实现了4.8亿的收入，对比上年同期增长72%。另一方面，依托于操作系统技术以及AI能力的独占性，公司在物联网的业务的扩展上也在持续地发力。公司在和全球同步的这些知名厂商合作过程中，把产品的方向落地到了机器人、VR、AR、XR等方向领域，我们相信2020年物联网业务随着公司市场占有率的提升，这部分的收入会有更好的表现。创达这几年的驾驶舱业务发展非常快，因为我们本身也做了很多跨界的一些创新，或者是把这种IOT和其他的一些智能生态规模往驾驶舱里去移植，满足很多汽车客户的需求，这样才能推动整个行业的发展。在操作系统这一侧，创达本身来说主要是以智能操作系统为主要的技术公司，我们基于这些操作系统做自己的产品。这些操作系统在座舱领域里面，过去传统的智能座舱Linux，到现在欧洲还是以Linux为主，包括AGL，包括一些简单的变种。国内发展比较快的，安卓的导入，特别是像昨天发布与广汽研究院成立的智能汽车软件技术联合创新中心，中国的车厂客户更早的是用安卓系统，所以在中国来说，安卓车联网业务成长的都比较快，国外现在受到整体生态的影响也会逐步的往安卓转。我们跟最大、最领先的几个芯片厂商生态共建是捆绑在一起的，不管是股权层面，还是我们能够引入他们的生态原因，不管是高通，还是华为，我们都会去引入他们的生态。 同时，在上层经过那么多年的积累，能够帮助每一个主机厂去满足定制他们的OS，这个OS里面，中间会用我们很多软件产品，很典型的来说，像我们今年会推出一些三维的3D Surround View，过去来说大家可能看到2D的鸟视图这种，后面好一点的会有固定角度的三维视图，我们通过集中公司3D技术的能力，大家可以获得一个非常完美的，可以变化任意角度视角的3D产品。通过集成我们的能力、分析客户的需求，通过集中上下的资源能力服务我们的市场，这是我们目前最大的核心优势，能够跟主机厂一起，捆绑最核心的、主流的OS。1. 问答
2. 在汽车芯片领域，除了和高通有紧密的合作之外，请介绍一下与华为的合作情况？

创达与华为在多领域拥有多层次的合作，涵盖智能手机、智能物联网、智能视觉及智能汽车。华为智能汽车部门成立于2019年，面向汽车行业提高芯片及相关软件。华为与公司合作主要有以下几点：1）公司在汽车产业链内拥有众多优质的车厂客户，公司对车厂的需求有十分清晰的理解，能够将华为的产品很好的带入智能汽车产业链。2）公司面向智能汽车行业形成了相对完善的软件产品覆盖，积累了丰富的底层开发技术，能够帮助华为构建基于其芯片的应用生态。1. 与竞争对手相比，创达有哪些其他竞争对手不具备的优势？

1）产业链中的生态支撑。比如说高通的生态支撑，本身每一个产业玩家的位置是不一样的，我们跟高通有很紧密的合作关系，高通汽车生态的支撑是通过我们来完成的。比如客户与高通签订合同，从开发板的设计、制造开始就是我们来交付，整个软件平台基础及其他软件的支持都是我们来做，所以当下游客户想要修改一些很核心东西的时候，只有我们改得到，别的客户是碰不到底层代码的，所以向下贴近芯片是非常重要的。由于智能化产业的创新来自于两端，一端是客户端的需求；另外一端就是基础产业芯片这侧，它是跨领域的一些技术创新来支撑，我们会紧紧捆绑住底层的产业创新。2）另外一个方面是我们跟欧洲领先的客户一起合作，我们的客户包括大众、PSA、通用，我们从宝马、大众、PSA这里，有很多新的、知识的交流和学习。同时，对于智能产业的诉求，我们能够提供很好的解决方案，包括前面提到的，端到端的安全，互联网基础架构，这都是创达传统的核心技术。通过传统技术具备有跨界的能力，这是创达的优势。同时，创达实现了对芯片的捆绑，对底层创新点的把握、以及客户端的需求理解，多年的合作经验等等，这些是我们的最大优势，所以别的竞争对手都是偏服务的，而我们要是把过去的服务和开发的经验凝聚成产品，并且已经达到了应用，这是我们最大的优势。1. 关于单车软件的价值量，远期空间可以看到多少？

软件在汽车里的价值量越来越大，我们叫无处不在，基本来说一个传感器里面都会有软件。特别是近两年，软件构成也越来越复杂，从现在我们看到的，几十块钱人民币到几百块钱人民币都是很典型的。整车来说，做到几千块钱是没有任何问题的，这个空间实际上是通过场景的落地打造的。如果我们讲，现在逐渐会导入用户的配置文件，手机和车机之间的互联互通。通过软件去实现的时候都会有相应的使用费用，更多来说这些费用就是通过应用创新不断提升的。这比如我们给客户提高一个货架，摆好我们的软件产品和IP，最终用户他有权去选择用哪些软件，这个价格它就是一个中长期的，但是一定是不断增长的。1. 汽车业务如何收费？

创达本身的定位是一个基础软件产品供应商，基于智能OS，赋能垂直产业。在汽车行业专用的中间件，用中间件赋能汽车客户，这个中间件本身构成了一个技术平台，而因为它的前期投入会非常大，比如说开发一个安卓系统，可能需要投入几百名工程师，我们投完建设了这样的平台之后，不需要客户再投入一遍，所以创达的智能汽车操作系统产品是一个基础设施，客户只要关注差异化过程就可以了。所以对于创达本身来说，通过多年的打磨，实际上从前些年的服务型企业，已经把服务和开发的经验逐步沉淀为产品。基于此，目前创达的收入模式是这样：以产品为中心。价格根据产品里的IP数量决定，里面有10个IP，一个80块钱或者100块钱，我们会按照客户的车型、产量规划，以及采取了哪些IP，核算一个单车的使用价格，但是这个收入是在车量产之后。量产前有两个费用，一个费用叫License，客户试用创达的基础生态。比如，我们认为这个平台可能有20个主机厂来应用，会向他们收取License的费用，平台授权费。当这个平台转化成客户自己的产品，创达帮客户定制OS的时候，按照他们的需求去做修改、做定制的，这个是NRE的费用，要再花这么多，就是产品的定制化导致的费用，这是一次性的，在开发过程中收取的。 所以我们的商业模式就是以产品为中心，会先收平台授权费，这个平台实际上是软件产品的集合；另外，就是在开发过程中会收NRE的费用；在量产之后收取单车的IP使用费用，收费由这三个费用构成。1. 关于行业内竞争格局的问题，公司在做业务的时候，客户黏性怎么样，刚才也谈到收费模式的问题，有没有可能在开发早期阶段，我们做了一些产品开发的工作，可能会在两三年后，找别人去替代

现在软件的系统都是由主机厂主导，同时创达一直以来并不是被动地跟着产业走，我们一直在赋能产业，推动产业发展，这是我们的核心优势。另外，我们会有与主机厂的内部闭门会，我们是通过创达跨行业的能力、智能操作系统、AI、网联的能力赋能这些主机厂它的软件定义、产品的定义，实际上它是非常依赖我们的，而不是说把我们换掉，因为我们一直走在最前面。1. 海外这块，智能汽车的业务，2020年-2021年，重点业务布局的主机厂有哪些？进度规划是怎么样的？

欧洲车厂是全球化一体化的，既有统一标准也会兼顾本土化需求。比如大众，目前我们正在做大众最新一代MED平台，就是全电动车平台的座舱。从业务实质来看，它实际上是由欧洲主导基本平台的研发，给中国的南北大众做落地的一些修改，本地的软件组件、导航、语音这一类的，都是本地化的，组件是由我们做一些研发和集成。在这种情况下，业务的营收有部分来自于国内，有部分来自于国外。包括PSA也是这样，我们正在做的项目，看起来可能付款是由法方，实际上所有的决策是由中国的PAC亚洲做决定。这些方面也会有通用性，因为它属于一个大平台下的两个阶段，这两个阶段会有合作的业务，我们现在肯定是坚定不移地逐步扩大在欧洲的份额。我们也已经在服务大众、服务PSA，在欧洲已经成立了慕尼黑的办公室，今年巴黎的办公室也会建立起来。欧洲那边本身我们已经有两个子公司，通过在欧洲的布局来说，能够把欧洲的技术、欧洲客户的需求逐步的引入到中国市场来。1. 汽车智能仪表盘、智能驾驶舱，咱们做软件实施的时候有没有行业标准，创达有没有单于制订行业标准？

首先有很多个标准，驾驶舱里面涉及的方面太多，有一些强制性标准，比如仪表相关的，基本是国家强制标准，都是要满足的，国外的强制性标准也都是必须满足的。其次，会有行业性的标准。因为创达本身会参加各种行业性的组织，包括刚才讲的AGL，创达本身也是成员之一。目前行业已经有很多现成的标准，这些标准更多是看应用领域，包括T-BOX，未来北斗这一类，首先遵从这个行业的标准。第另外一方面，我们在某些行业里面会积极参与和推动，需要我们有固定的人员给他们做贡献，这种行业性的组织，开源的组织会有更多的贡献要求，我们通过这个能够带领组织进步。1. 目前公司比较前瞻的技术研发投入方向是什么？

在智能座舱类存在比较确定性的产业趋势，两个方面：一是技术产业、技术芯片，我要依赖它的领域；二是客户需求、客户场景，比如刚才讲，用户所有的配置能够随用户走，所有的设定都是按照我的设定，不需要再去调了。这条来说，我们融合领先客户的创新，以及我们跨界的，我们通过AI去赋能产品市场，推动DMS的产品能力去赋能，这种创新实际上是始于用户场景，始于需求去定制产品，我们一定是先投入的。这种投入不是市场已经有这个产品了，而是我们要结合自己的强势能力以及客户看得见的需求，客户认为自己需要这个产品，或者我们有这样的产品客户愿意采购，我们就去投入。这个产业里产品的投入每一个都是投入在先的，因为投入需要在两年以后才有可能见的到回收，前面的投入，我们通过License的费用可以一部分的回收回来，部分一定要等到两年上量以后。1. 第一个大众这个平台就我们独家吗？是不是可以理解他所有车型都是用这一个平台吗，还是可能分中高低端？

车厂是负责定义产品，但是车厂不负责实现产品，不管是硬件、软件。车厂是一个大集成商，但并不会去做开发和制造本身。现在汽车产业内的趋势是软硬分离。在这个格局下，意味着主机厂定义的一个品牌软件，会适应车型，所以并不会一个主机厂做两套平台，这个绝对不会发生了。我们现在所有的方案，一定都是主机厂定义主机厂唯一的一个平台，它会延展到主机厂所有的车型，只不过，同一主机厂内有高中低端车型的分配，所以我们的智能座舱系统也有低中高端配置。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年3月5日 |