

证券代码：000810

证券简称：创维数字

2019年8月9日投资者关系活动记录表

编号：2019-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	深圳广播电影电视集团 靳阳懿记者
时间	2019年8月9日 10:30-11:00
地点	广东省深圳市南山区高新南一道创维大厦A座13层
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 施驰先生 证券事务经理 王诗荻女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司目前海外市场覆盖到哪些国家？</p> <p>答：创维数字耕耘海外市场逾十二年，目前在东南亚地区、南亚印度、非洲、欧洲、南美等地都有较好市场覆盖，产品包括各种各样的机顶盒、网络接入、光接入、商显产品等，市场规模较大的有非洲、“一带一路”沿线东南亚国家、印度、南美等，我们都做得不错。</p> <p>二、请您举例说明，非洲、东南亚、印度市场份额如何？</p> <p>答：东南亚我们的市场份额达30%；在印度有权威统计，我们的市场份额达到40%；在非洲我们的市场占有率超过40%。</p> <p>三、您觉得这些“一带一路”沿线国家的新兴市场，对我们企业的发展有什么作用？</p> <p>答：中国企业的技术、产品及应用在本土成熟，发展起来以后，供应链、产能及销售规模足够大了，市场占有率比较高之后，我们非常有必要走出去，寻找更大的市场空间，对全世界的覆盖是一个必然的趋势。另一方面，从全世界范围来看，</p>

对技术、行业、应用的理解，以全球视野来思考系列问题，这对我们有非常大的帮助。我们为了“走出去”也做了很多年、渐近式的储备，包括供应链、国际化人才，战略伙伴，世界各地的制造中心，自己的 IT、物流系统，自己的售后系统，自己的海外研发中心，当然还有很强的销售网络。

这些是我们能不断开拓海外市场的原因？

答：对，但这主要还是策略、措施。拓展海外市场主要目的还是想把我们的企业做得更大更强，做到真正的行业领先者，成为世界上行业的领军者，那我们就必须面对全球市场，不能只做中国市场。

四、从 2018 年的情况看，深圳民营企业占全市对“一带一路”沿线国家市场出口比重达 67.8%，您认为民企有怎样的内生动力，去支撑外贸发展呢？请您从创维数字的角度谈一谈。

答：民营企业本身，要有顽强的生命力才能持续发展。这么多年来，我们也是靠着自身企业素质能力的不断提升，慢慢发展起来。所以，对我们来讲，不断地发展壮大，不断地领先行业，是企业的内生动力，积极地“走出去”，到海外去拓展更大的市场空间。对民营企业，特别是做得比较大的民企来讲，拓展海外市场，跟着国家“一带一路”倡议大趋势走，是我们民企很好的机会。

五、在海外布局的研发中心，对我们海外市场的开拓能带来什么帮助？

答：海外研发中心主要做软件、光接入、解码、数字液晶仪表及中小尺寸显示部分等的研发，在伦敦、荷兰、德国、印度、首尔等地有若干，由于当地的研究中心对当地的需求、市场最了解，每个区域有自己相对领先的技术环节，应该说对整个海外市场的布局和推动发挥了很大的作用。

六、您是否觉得中国外贸发展和国家的很多政策、“一带一路”倡议联系紧密？

	<p>答：中国之所以这么多企业能走到海外去，很多企业都做得挺不错，国家的外贸政策，金融、税收与出口保险的支持等，这些都是巨大的背景，如果没有这些支持，中国企业想走出去相对会艰难些。因为，面对一个陌生的市场，如果没有中国国家品牌，没有国家支持，是很难的。我们这几年在海外做得比较好，除了我们企业自身努力之外，实际上，我们也感受到了中国国家品牌的提升、中国产品形象的提升给我们企业带来的好处。所以，国家的支持是一个大的背景，是企业“走出去”的必要条件。</p> <p>七、未来如果我们要进一步开拓“一带一路”沿线国家的市场，拓宽海外市场，您觉得我们还要怎么做？</p> <p>答：更深刻地理解海外市场，掌握海外市场一举一动的变化，把技术的变化和市场的变化有效结合，进一步做精、做细，把中国产品的品牌形象、质量形象做得更好，真正成为高端产品的选择。</p>
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	2019年8月9日