

投资者关系活动记录表

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：2015-001

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	爱建证券 潘永杰、宝盈基金 赵国进、大朴资管 唐俊杰、鼎锋资管 李梦莹、东方基金 刘明、东吴证券 朱悦如、高晟融信 王鹏程、国海证券 李响、国联安基金 高诗/潘明、国寿安保基金 冯冠兰、国泰基金 谷超、海富通基金 张金涛、海通证券 黄竞晶、宏道投资 药建峰、泓德基金 姜瑛/秦毅、鸿博资本 李绪、华商基金 蔡建军/郭磊、华泰证券 蔡嵩松、华夏财富 郑伟、华夏基金 李明斯、汇添富基金 杨瑾、嘉实基金 胡涛、九泰基金 叶浩、久银基金 唐斌、康曼德资本 段桂培、蓝色韬略 吴明鉴、龙萨投资 丁大杰、民生加银 吕江峰、南山资本东海长基 赵庆、农银汇理基金 成健、暖流资产 王宁、璞盈投资 薛文鉴/薛文清、前海开源基金 陈志峰/苏俊彦、上海阿杏投资 林乔松、上海天禾 代文超、上投摩根 叶敏、上银基金 王玮、申万宏源 郁琦、盛盈投资 袁文系、太武投资 徐扬升、天安保险 姚伦、通用集团投资 陈明、沃珑港 宋正园、星石投资 郭希淳/杨柳青、银华基金 范国华/向伊达、原点资产 徐景春、长城基金 余欢、长江养老 邓锐、长江证券 余庚宗、长信基金 谢煜、中海基金 王海亮、中欧基金 袁维德、

	中企华商 王庆、中铁宝盈 刘嘉生、中铁宝盈资产 舒美琳、 中信建投资管 李迪广/张龙、中信证券 郑泽科、中邮基金 国 晓雯/吴尚/郑玲
时间	2015 年 12 月 29 日
地点	北京市朝阳区建国门外大街国贸写字楼 2 座 2601
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书 武楠、副总裁 杨宇欣、证券事务代表 王珊珊
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司基本情况 公司现有员工人数 2,200 人，90%是研发人员。公司的总部在北京，在全球多地拥有分支机构。公司在北京共有 700 多名员工，在成都、南京、西安、大连等地设有研发中心；海外方面，公司在硅谷、东京、首尔、台湾、香港等地都设有分支机构。其中，香港天极就是公司的海外投资平台。公司的发展战略就是核心业务自己做，而在与自身业务有协同效应的产业链相关领域中进行投资或者合作。 公司的股权结构：（1）实际控制人——赵鸿飞；（2）两个财务投资者；（3）四家战略投资者——高通、展讯、安谋、TCL；（4）三个员工持股平台。 二、公司业务情况概述 公司是移动智能终端操作系统产品和技术提供商，主要提供安卓操作系统的研发和技术服务。公司的营业收入主要来源于技术开发、技术服务、软件许可等业务。 公司的业务拓展主要有两个逻辑：（1）产业链延伸；（2）市场拓展。 1、产业链延伸 公司主要关注操作系统方案和定制化服务，以及可授权给客户使用的软件开发 IP。当前，公司以操作系统为中心，延伸至

	移动安全、物联网、企业移动化管理等领域。 整体上看，公司向上游延伸连接硬件厂商和半导体厂商，向下游延伸连接云端、APP。 在下游，中科创达投资了一家位于硅谷的移动安全公司，做的就是在线快速身份认证，这家公司致力于消灭所有密码，采用生物特征进行个人身份认证，目前已经拥有 Google、Visa 等 200 多家合作伙伴。 在上游，中科创达投资了一些硬件企业，包括：（1）与 TCL 成立合资公司；（2）投资一家韩国公司，主营行业的三防终端，客户包括霍尼韦尔等；（3）投资一家半导体公司，做摄像头的传感器，提供视觉相关的技术和解决方案。尽管投资硬件企业，但公司的发展战略仍以软件为主。 2、市场拓展 公司通过投资扩展更多行业应用领域，包括移动医疗、移动金融、移动教育等。其中，公司与商业银行共同投资中天智慧，涉足移动金融领域；投资芯联达，涉足移动医疗领域。 消费电子领域：应用广泛，包括平板电脑、智能电视、IoT 设备、车载等都需要公司的操作系统解决方案。 产业链定位：中科创达与产业链各主体均有合作，包括上游的芯片与操作系统厂商（提供核心模块和软件，以及参考设计），中游的智能终端厂商、元器件厂商，乃至下游的运营商。 公司在产业链中的核心价值：为智能终端厂商、电信运营商、元器件厂商、移动芯片厂商、操作系统厂商、应用软件和互联网厂商提供移动智能终端操作系统产品、服务和解决方案。比如公司与互联网厂商合作，互联网厂商擅长云端，公司擅长终端，公司帮助它们将终端和云端绑定。 在核心客户群中，公司和高通、Intel、微软成立了联合实验室，公司与客户共同进行技术开发服务。在应用软件领域，公司开发的全能相机 APP 在全球领域下载量过亿，在运营商那里
--	---

	付费下载。在硬件开发领域，公司拥有 100 多名的硬件人才，进行平板、智能硬件等设计、开发。 公司在操作系统中开发了相机相关的算法等。 公司的核心技术：底层是硬件设计；中间层公司自主开发了大量技术，可以对外进行授权。 主要客户：海外收入占比 50%以上，与很多全球五百强公司合作。 未来发展策略：（1）持续加大核心技术投入，打造智慧终端平台核心技术；（2）强化智能手机、平板电脑、智能电视产品的核心优势；（3）积极拓展新兴市场；（4）面向企业应用的移动软件和产品；（5）完善全球营销网络。 三、公司财务状况 公司自成立以来一直盈利，经营谨慎。公司从 2009 年开始涉足安卓系统，是国内最早做安卓系统的企业。2012 年公司迎来爆发性增长，一方面由于安卓系统的爆发，另一方面由于公司长期以来的技术积累。 2014 和 2015 年公司的业绩增速放缓，主要是由于公司提出了创达 2.0 战略——由技术服务向平台型企业升级，在技术研发方面投入较大。另外，公司在 2014 年大力投资车载领域，2015 年大力投资智能硬件领域，这些投入在 1 至 2 年后将逐渐在营收上有所体现。 近年来公司营业收入的年均增长率为 34%，净利润为 40%，总资产规模也快速增长。另外，公司近年来的综合毛利率比较高，维持在 50%以上，处于稳定增长状态。 公司的研发投入占收入比重在 2014 年达到 17.5%，在全部上市公司中也处于高位。预计 2015 年的研发投入高于 2014 年，公司将在车载、智能硬件（无人机、VR、机器人、IPCamera）等领域大幅投入，2016 年和 2017 年有望在报表中体现出收益。
--	--

	从可比公司的角度讲，没有完全与中科创达可比的上市公司。中科创达是国内第一家做操作系统为主的上市公司。 四、未来发展亮点 未来的利润增长点：（1）传统的手机领域。尽管出货量放缓，但手机领域的收入还会保持一定的增长率。主要是由于公司的竞争力增强，公司将获得更多的市场份额。（2）车载系统领域。公司和车厂合作，车厂开始使用安卓、Linux 的操作系统，完善车内娱乐系统。（3）智能硬件领域。公司将推出新的业务模式，提供产品化的整体解决方案，按出货量收费。 【问答环节】 1、竞争格局与竞争对手？ 答：业务完全类似的企业几乎没有，公司在全操作系统领域中没有竞争对手。但操作系统有很多细分领域，公司在部分细分领域中有一些竞争对手。 2、智能手机发展面临瓶颈，大客户面临调整，手机走向集中，外围厂商机会变少，接下来两年左右中科创达如何度过难关？ 答：公司目前尚没遇到难关，虽然手机市场的参与厂商减少，但对操作系统的需求并未减少，公司在市场中整体的占有率稳中有升。 芯片行业最终可能会留下 6 家企业，公司覆盖了其中的 5 家。芯片领域中包括参考设计在内的开发都需要公司的技术支持。终端领域，除了苹果以外，其他主流手机厂商都与公司有合作关系。 另外，新兴智能硬件涌起，很多手机厂商并不擅长这一新兴领域，特别是涉及到操作系统方面，中科创达对此十分熟悉。
--	---

	3、招股说明书里面列出的几个竞争对手近年来收入几乎都是零增长，而公司增长快速，这是为什么？ 答：移动智能终端的趋势是向中国汇聚，作为中国企业来说机会较多，高通最大的出货地就是中国。出于成本考虑，日本企业不在本地选择合作伙伴，而是来中国。 目前产业链向着剩者为王的格局前进，这保障了公司的高速成长。 另外，海外公司大都是外包公司，业务模式以输出人力为主，即帮助客户解决缺少人力的问题；而中科创达以技术服务为主，帮助客户提升技术水平。 4、公司现在的商业模式是项目开发费为主，后续 licence fee 的发展？ 答：公司的商业模式是一部分按量收费，按 IP 收费；还有一部分按一定时期收费。 其中，IP 的占收入的比重为 20~30%；按量收费 10%左右；其他以技术开发和服务为主。 目前公司正在进入车载和智能硬件领域，公司将以标准化的产品软件+硬件的模块方式销售给客户，按量收费。 创达 2.0 就是由以软件和服务为主的收费模式，向按 IP 和产品为主的收费模式演进。 5、公司与联络互动的区别？ 答：公司与联络互动的商业模式完全不同。联络互动是 ROM 厂商，以操作系统上层 UI、UE 为主，抢占互联网入口，类似车载的后装市场。而公司更多是核心技术开发，能够覆盖操作系统的底层到上层。 6、公司在影像领域与安霸合作？
--	--

	答：芯片企业销售的产品其实都是解决方案，而公司则是帮芯片企业做方案开发。安霸专注于影像系统，公司与其在客户、业务方面都有合作。 7、高通、展讯都是我们的客户，手机厂商也是我们的客户，两边的占比情况是怎样？ 答：芯片厂商占比 30%多，手机品牌厂商占比接近 50%。 8、公司的收费模式？ 答：（1）软件开发，按项目收费，与客户讨论收取。这种模式与软件外包企业的模式有区别，外包企业是按人头收费，公司是按总价收取。 （2）与高通、Intel、微软都成立了联合实验室。手机厂商需要芯片和服务，因为一般芯片每六个月就要升级换代。手机厂商遇到问题后，芯片厂商自己会去做服务，但在国内高通的服务能力有限。而公司与高通等合作去做其他厂商的服务，按人收费，毛利率较低。但是公司能够知悉手机厂商的技术和产品进展情况，也能够拿到芯片企业最新的芯片产品，对公司保持技术领先的意义重大，公司在产业链中的影响力也会随之提升。 （3）卖 IP，一部分按客户装机量收费，另一部分按期限收费。 （4）软硬件一体的产品，公司在深圳有相关团队，即按商品的模式进行销售。 9、与高通、展讯的合作排他吗？ 答：不排他。但高通唯一和公司合作了联合实验室；展讯与公司在研发合作上联系紧密。 10、2011 到 2012 年公司经历了爆发性增长，主要是由于签约
--	---

	了哪些合同？ 答：2011~2012 年，展讯由 GSM 向 3G 升级，收入贡献可观；高通也与公司开展了更多的业务。 另外，公司的利润增长快，更多来自于规模效应。2012 年中的时候，公司只有 400 多人；而近年来公司员工人数增长很快，利润增长相对就不会那么快。 11、公司技术团队的主要来源？ 答：核心人员来自于创业团队，公司的创始人来自于 NEC、红旗，团队中的技术人员还来自于包括摩托罗拉在内的其他国际知名企业。近年来公司也在自己培养应届生。 12、创达 2.0 战略的具体情况？ 答：创达 2.0 战略主要是解决未来增长的问题。 公司之前的收入主要来自于技术服务，以人为主，这样企业收入的增长是有天花板的，因为人的成本会越来越高，收入也不可能始终高速增长。公司的创达 2.0 力求优化原来的增长模式，在操作系统核心技术方面提炼出相对标准化的产品和 IP，来实现未来收入的增长。车载、智能硬件等新兴领域会以销售产品和 IP 为主，也为公司的转型提供了可能。 13、高通推出了无人机和 IPCamera 的方案，公司是否已经按照上述的方式去销售了？ 答：公司以“核心板+操作系统”的方案去销售，由公司主导，高通提供芯片。 核心板提供无人机的标准操作系统方案和算法（影像、飞行控制），而公司给厂商预留接口去做扩展，厂商的难度也大幅降低。
--	--

	14、与 ARM 搞了安创空间，这与公司和高通的合作有何不同？ 答：中科创达是 ARM 在中国投资的唯一一家公司。ARM 希望快速建立起智能硬件的生态，延续手机领域的优势。而在智能硬件领域，创业公司角色关键，但 ARM 本地化的能力有限，所以公司和 ARM 合作做了加速器。 创业公司需要经历从概念到原型、从原型到产品的过程，但是后者非常难，在从原型到产品的过程中原来的产品可能需要重构。而公司提供原型到产品的技术加速，ARM 为它们提供技术引导和支持，创达会用自己的团队帮助它们进行产品的开发或者指导，帮助它们成功。所以说安创的主要意义是鼓励创业创新，共同构建生态系统影响力。 15、募投项目中企业及移动管理项目的情况？ 答：近期 BYOD 解决方案十分火爆。企业 IT 需要进行设备管理、安全性认证、权限下发，而公司为手机提供双系统，将办公系统和生活系统隔离。 另外公司提供移动设备管理的功能，即通过统一下发的终端，定位终端位置、管理设备的使用范围等。在这一领域公司和政府、军方合作，做整体的解决方案。 16、在参投的公司中，投资教育领域、生物信息识别等领域的公司，公司在战略上市怎样考虑的？ 答：在新兴行业中，医疗、教育领域对移动方案的市场需求非常高。而公司能够提供很多附加值高的方案和产品。 通过公司的操作系统，加上这些企业的核心技术，操作系统本身的价值提高，实现了双赢。 17、无人机、机器人、VR 方面，公司与国外大企业的合作？国内创业企业的成功率？
--	---

	答：智能硬件市场需要分开说明： （1）无人机领域，公司主要是和国内企业合作。因为未来无人机将是中国的天下，中国有最好的企业、渠道。公司已经获得海外品牌商的需求订单，海外品牌商没有自己的技术，但是公司会和国内的无人机企业为它们提供整体的产品方案。 （2）机器人领域公司最开始就是和日本合作，公司的战略是放眼全球。 （3）VR 领域，公司没有和 Oculus 合作，主要是与中国的厂商合作。VR 的核心是内容，VR 的大客户都是国内的互联网公司，与文化 IP 紧密绑定。未来国内的消费市场庞大，VR 在这三个细分市场中的空间最大，因为视觉需求的提升是刚需。未来 2 至 3 年 VR 领域有爆发增长的机会。 18、公司的毛利率会不会因为切入智能硬件领域受影响？ 答：尽管当前的这些智能硬件厂商未来会淘汰很大一部分，但是公司是平台型厂商，是独立第三方，即无论市场竞争如何，公司都有盈利机会。 因为包含硬件，业务的毛利率不会像软件开发那么高。但是由于有规模效应，后期出货量增大之后，研发费用的分摊会下降，利润率会上升。 公司首先考虑生态环境的建立，希望出货量能快速提升。公司对未来的收入和利润增长保持乐观态度。 19、创达 2.0 战略中，原来中科创达是以技术服务见长，下一个阶段公司向智能终端产业链迈进，公司如何将自身的模式由技术向产品转换？ 答：很多公司是由国内做起，做到海外。而公司是从日本市场起步，后来到了国内。 公司积累的技术主要还是应用 Linux 和安卓的操作系统；在细
--	---

	分的智能硬件领域，公司自然而然地以产品模式进入。 业务模式上，公司不是真正的大转型，公司一直是 B2B 模式，公司不会做 2C 业务。 20、公司为手机提供双系统，手机厂商的接受意愿如何？ 答：公司针对不同系统做产品化设计。在本地，公司有相应的解决方案和合作伙伴，公司会帮助厂商做产品。明年在国内支持 TE 的手机出货量预计将达到 3000 至 5000 万。 21、公司核心技术人员的持股、人数占比情况？ 答：每个团队都有技术专家，这些技术专家在公司做了 5 年以上，总共有百人的规模。 持股比例方面，上市前有三个持股平台，100 人左右都参与了股权激励，这是 2012 年初做的，最近三年处于上市审核阶段没做，但是上市后会考虑进行股权激励。 另外，公司也会提供多样化的激励措施，包括为员工买房公司提供无息贷款等。 22、TE 的方案以什么形式收费？ 答：公司不提供 TE 方案，公司提供 TE 的开发和服务，按项目收费；而 TE 厂商会按数量收费。 基于 TE，公司做了双系统、MDM 的解决方案，为企业提供服务。 23、公司与 IDH 做的工作是否有重合？ 答：公司与 IDH 基本没有竞争，IDH 的价值在于整合供应链和生产，而软件方面的能力有限。而公司业务集中于软件和操作系统，与它们更多是合作。 24、募投项目的风险？
--	---

	答：募投项目主要是围绕现在业务来开展的，技术投入是必须的。在投入前公司会进行大量的研究，便于公司理解这一领域。而且募投项目到现在已经投入很多了，目前没有看到可能会失败的风险。 25、软件许可的收入主要来自于展讯，那么和高通的合作为何不是采用这种收费模式？ 答：业务合作模式不一样，公司为展讯提供一整套研发解决方案；公司与高通的合作则是联合客户支持服务等。 26、公司是否和车载、互联网电视企业合作？ 答：有的。车载是公司的重点方向之一。 27、公司进入车载市场，与高通合作，但是高通在车载领域的能力不强，相对而言 TI 等企业比较强，与高通合作是否会拖慢公司在车载领域的进程？ 答：公司是 TI 在国内唯一的第三方合作企业，另外公司在日本和瑞萨合作。公司与高通也在车载市场合作，但合作程度主要取决于高通在车载领域的进度。 公司会在不同领域与不同客户合作，而并不依赖单一客户。 28、VR 的操作系统方面，Oculus 用苹果系统，蚁视也在做自己的系统，那公司的市场来自于哪里？ 答：VR 产品大都使用安卓系统，并利用操作系统重构图像等算法，也会借助安卓生态满足内容接口的需求。 公司为国内很多 VR 企业做操作系统开发等服务。
附件清单(如有)	
日期	2015 年 12 月 29 日