

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：2018-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	蒲梦洁，申万宏源；张联畅，上海汇利资产；刘俊，东海证券；梁伟，中信建投证券；程伟庆，中信证券；丁歌，中银基金；李亚军，乾和投资；郭斐，交银施罗德基金；刘雨珊，华贵人寿保险；阚明，南京双安资产管理有限公司；闫玉锦，台湾富华基金；王佳明，国投资本；赵捷，天准投资；李韩，天青投资；王雷，方正证券；王顺欢，概格投资；王志华，民和投资；倪海，民生加银基金；周洁，泓嘉基金；陈弘毅，泰康资产；曾尚，源乘投资；孙亚明，申万证券
时间	2018年8月29日下午15:30-16:00
地点	电话
上市公司接待人员姓名	财务总监：王焕欣
投资者关系活动主要内容介绍	2018年半年报情况简介： 1、财务指标增长情况：2018上半年，营业收入为5.78亿元，同比增长23.61%；归母净利润为6106万元，同比增长5.64%；扣非净利润为5509万元，同比增长41.84%；经营性现金流量为7645万元，同比增长99.9%。 2、分业务情况：智能终端软件业务营业收入3.77亿元，增长5.07%；智能硬件业务营业收入8400万元，增长94.57%；智能汽车业务营业收入1.07亿，增长92.81%。 3、智能终端软件和智能硬件客户分类情况：2018年上半年公司直接来自于芯片厂商的营业收入1.3亿元，占公司营业收入22%；直接来自于终端和元器件厂商的营业收入2.91亿元，占公司营业收入

50%；直接来自于软件和互联网厂商的营业收入 5580 万元，占公司营业收入 10%。公司与芯片厂商、智能终端厂商和元器件厂商、互联网厂商、电信运营商等企业保持紧密的合作。

问题 1：根据渗透率统计，国产车液晶仪表盘的渗透率在快速提升，但是合资品牌车液晶仪表渗透率还比较稳定，公司车载业务高速增长一部分原因是不是因为前装配置液晶仪表盘的车越来越多了？

回答：Rightware 在全球液晶仪表盘市场的占有率大概在 30%左右，目前最大的市场是欧洲市场。当前国内汽车市场也正在经历变革，汽车厂商为了快速实现差异化，以液晶仪表盘为切入点，是最能有效、快速提升用户体验的差异化方法。另外，公司利用 Kanzi 产品进一步打开与汽车厂商合作的大门。目前汽车产业所处的时代就好像手机市场从 feature phone 向 smart phone 转变的时代，变革就意味着机会，所以我们对汽车业务的发展充满信心。

问题 2：国产车厂、外资车厂和合资车厂对产品的需求有差异吗？

回答：需求都很旺盛，尤其是合资车厂。国产车受制于成本，新产品的推广相对会慢一点。但是由于市场在追求差异化，对汽车智能化产品的需求还是存在的。

问题 3：支持智能驾驶舱的芯片有五款，如瑞萨、NXP、高通、TI、英特尔等。公司目前的方案是基于高通 820A 芯片的，公司对其他厂商芯片在未来试点后会有投入？

回答：因为公司进入智能汽车领域比较早（2014 年开始），并且对于硬件的理解比较深入，所以目前我们支持的车载芯片平台也比较多，包括了高通、瑞萨、英特尔、TI、NXP 等。

问题 4：智能车载业务是以解决方案的形式销售得多还是 Kanzi、操作系统技术、智能视觉技术单独的销售得多？

回答：操作系统+kanzi+智能视觉技术，形成公司完整的智能驾驶舱 2.1 解决方案。目前 kanzi 的收入约占智能汽车业务的 1/3，其余部分为 IVI 及智能驾驶舱解决方案，收费模式方面，NRE 和 royalty 都存在。

问题 5：智能车载板块在国内业务多还是国外多？未来是否会有变化？

回答：全球化、高端化一直是我们的战略。智能汽车业务目前看来国外业务多些，并且国外市场主要实现了高端化。针对国内市场特点，我们也有和国内市场策略相匹配的产品推出。赛道不同，战术也有所区别。

问题 6：报告中销售费用中的人工费用上升是因为营销网络的建设销售人员增加较多吗？公司未来的招聘计划如何？

回答：是的。2018 年上半年，我们在两个新兴市场，印度和马来西亚成立了营销和研发中心。另外，由于欧洲和日本一直是我们重要的市场，所以我们在欧洲和日本也在招聘销售人员以投入更多力量建立营

	<p>销网络。</p> <p>问题 7: 为什么技术服务毛利率出现了较大幅度的提升? 并且中国、日本、欧美地区的毛利率都出现了不同程度的提升?</p> <p>回答: 主要因为客户战略的调整。2017 年, 智能硬件业务面向的终端市场主要是消费级市场, 由于消费级市场碎片化严重, 所以定制化程度比较高, 因而导致去年技术服务毛利率的情况不太好。今年公司的 IOT 业务逐渐向工业级智能硬件设备发展, 而且主要集中在高端客户, 所以使得毛利率得到了较大提升。总的来说, 公司注重技术能力积累, 并且选择了更好更优质的客户, 因此带来毛利率的提升。未来这两两方面会平衡发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 8 月 29 日