

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：2020-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 天风证券 邱天 缪欣君 朱怡静 中国人保公募基金 于嘉馨 Daiwa SB Investments (HK) Liu Ming 汇添富基金 赵鹏程 饶云飞 大成基金 阳来军 李巍宇 金舵投资 江得福 蔡小鹏 农银汇理基金 梁国柱 刘嘉庆 兴全基金 王品 陆士杰 招商基金 陈西中 李京洋 鹏华基金 董威 柳黎 泰达宏利基金 王鹏 杨楠森 熙山资本 张亮 龙长会 中信建投证券 徐博 张咏梅 汇丰晋信基金 李凡 陆彬 永源安泰基金 王赫 宋阳 安信证券 冷国强 戚友石 华泰柏瑞基金 曾懿之 杜聪 长信基金 齐菲 吴晖 沈佳 华富基金 张亮 国寿安保基金 张帆 中阅资本 刘安田 由榕投资 欧可升 永赢基金 任桀 华安基金 刘畅畅 西南证券 刘枝花 深圳博普科技 章腾飞 福睿德投资 彭渝 泰康资产 陈虎 鼎萨投资 张王品 泰信基金 汪洋 正圆投资 张荟慧 国寿安保基金 姜绍政 TCL实业控股 孙飞 国海证券 夏添 博道投资 高笑潇 中融基金 汤祺 星石投资 陈启腾 厦门融开资产 蔡家乐 东海证券 洪汇 永瑞财富投资 赵旭杨 西部利得基金 陈保国 敦和资产 马昀 Matthews Asia 祝泉 光大保德信基金 崔书田 </p>

	<p>贤盛投资 杨海 平安养老保险 邵进明 珺容投资 刘畅 中兵投资 肖硕磊 国投瑞银基金 孙文龙 中华联合保险 刘佑成 电力设备与新能源 孙潇雅 前海人寿保险 杨柳青 广发基金 王小松 翊宸资产 周宇益 好奇资产 欧阳潮 中欧瑞博投资 宋伟 菁英时代股权投资 吴小红 鸿道投资 刘坤朋 鸿汇资产 王召辉 红华资本 补长青 东吴证券 彭翔远 清水源投资 冯文光 正心谷创新资本 陈晓宇 榕树投资 许群英 长城财富 胡纪元 中国银河证券 李泉 博时基金 肖瑞瑾 泓德基金 蔡丞丰 长盛基金 郭堃 舟鹤投资 李晓光 智诚海威投资 陈丹丹 华商基金 金曦 中银三星人寿保险 周箭明 新沃基金 刘璐 金信基金 江磊 东亚前海 刘浩 标朴投资 陈玮毅 安信基金 蓝雁书 隆源投资 杨巍 华泰资产 晏英 徐星投资 马帅 乐心资产 陈炜 嘉怡财富投资 董莉 中国人寿养老保险 周晓文 郑楠 贺宝华 汪洋 邹心勇 国泰基金 叶烽 林小聪 孙家旭 胡松 民森投资 黄奕冰 王超 刘元海 丁凡伦 嘉实基金 梁铭超 归凯 雍大为 张淼 张丹华 陈涛 王贵重 谢泽林 刘美玲 何鸣晓 吴悠</p>
时间	2020年5月18日 20:00-21:10
地点	电话
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：赵鸿飞 董秘、财务总监：王焕欣 投资总监：王利国</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、华为事件对公司与高通合作的影响，以及对公司未来长期发展的影响？</p> <p>答：自从中美贸易摩擦发生以来，我们一直在思考这种发展态势会对全球经济格局以及产业链产生怎样的影响。经过我们对产业的研究和分析，我们认为，“双循环”、“双系统”的模式将成为一种趋势。基于这样的判断，创达提前做了很多布局，为“双循环”、“双系统”提前做好了全方位的准备，即在国内有国内的业务和产业链支撑，在海外有海外的业务和产业链支撑。</p> <p>作为全球领先的操作系统和技术提供商，创达处于半导体、通信半导体产业链的核心位置。一方面，半导体厂商需要有操作系统</p>

的支撑，下游客户才会购买芯片产品；另一方面，应用厂商需要有操作系统才能运行应用。除此之外，云厂商、互联网厂商、运营商都需要理解操作系统厂商的价值，才能实现更好的产业效率。

自2008年以来，智能手机的出现开启了移动设备厂商的智能化时代。过去十年，智能手机从3G、4G逐渐过渡到5G。3G时代产生了微信这样的应用，4G时代产生了小视频这样的应用。4G改变生活，5G将改变整个社会的生产模式。智能网联汽车是5G赋能的一个重要领域，AI的兴起和逐渐普及也对汽车、手机和IoT产生影响。这其实是计算和通信的变革。不论哪个国家采取什么样政策或者什么样的策略，产业的发展趋势都不会因为政策而发生变化，技术都会不断演进，半导体制程会不断减小，AI的效率会不断提升。原来4G及以前的通信技术改变的是人类生活，5G更多的是改变基础设施和结构，这是一个大的趋势。智能手机、智能网联汽车、消费智能物联网以及行业智能物联网都会因为AI和5G产生巨大的变革和发展。

创达经过12年的发展和深度的技术积累，在计算机视觉、AI、安全、通讯连接和研发团队上都做了很大的投入和沉淀。我们的研发中心遍布全球，构建了全球化业务布局。公司现在全球的27个城市设有研发中心，包括欧洲、亚洲和北美，在海外有1000多名工程师，向全球客户提供本土化产品和技术服务支持。因此当国内发生疫情的时候，公司依然可以对海外客户保证产品和技术交付。在海外发生疫情蔓延的时候，公司又可以在国内完成产品和技术交付。因此，尽管疫情对所有企业都有影响，公司第一季度的收入和利润都保持了30%以上的增长。

全球化业务布局带来全球产业链的融合和融入。北美是计算和通信半导体创新的领跑者，欧洲是传统汽车电子半导体的重要贡献者。公司的全球化业务带来的是与全球知名芯片公司的合作，包括三星、高通、英特尔、海思、MTK、NXP等。智能化趋势的不断提升，带来芯片厂商与创达更多的业务合作，公司与各大芯片厂商的合作都具有技术优势，因而也比较均衡。

边缘计算的兴起，为创达带来了与云服务厂商更多的服务，云厂商希望与边缘AI共同构建起云端一体化的部署。公司与全球的云厂商和互联网厂商都有紧密的合作，包括中国的百度、阿里、腾讯、字节跳动，美国的微软、亚马逊和谷歌等。

随着5G的兴起，5G的终端会多样化。它需要有私有化部署的部分，也有运营商共同发展的部分，所以运营商也非常需要创达这种软件厂商能够支撑所有的终端平台以及5G终端平台，因为运营商不可能给每一家终端厂商做认证和测试，因此创达的操作系统平台化解决方案能力是能够帮助运营商快速使用5G设施，从而更多的终端厂商就可以能运营商的5G设施用起来。

无论高通是否会受到中国限制的影响，海外的一些终端厂商都会有新的发展机会，像三星、索尼、夏普、诺基亚，这样的厂商可能都会在手机份额上会有一定增加的趋势。国内手机厂商的产业链和供应链的优势，会取得比海外厂商更高的增长率，终端客户的收入会呈现持续增长的趋势。

总结下来，中科创达在两年多前就已经开始大力加深技术的全球化布局，围绕“双系统”、“双循环”策略促进行业发展，总体来说还是比较成功的。短期来看，全球疫情基本上拐点出现了，或者说应对措施非常明朗，这也为公司今年业务的持续增长提供了基础。长期看，随着智能技术一定会在整个工业和行业里面的应用，公司的长期增长趋势十分确定。

2. 高通占公司收入的比重？公司三大业务与高通的绑定关系？

答：公司跟产业链各方的合作都非常紧密，现在对于单一客户的收入依赖度并不大。具体到高通，公司每年直接来自于高通的收入大概一亿左右，这一亿的收入是来自于高通的全球业务而并非只是中国区业务。

创达一直以来的核心技术优势来自于对于芯片本身的深入理解，市场以及最终的终端消费者根据芯片的性能以及技术表现，在不同芯片平台之间做出了最终的选择。

公司成立之初，刚开始的成功是和高通的支持分不开的。随着公司的成长，发展到今天，公司在软件技术上积累的优势越来越大，对比友商的优势也越来越大，而且在全球化的布局、效率，包括产品的积累使得整个行业的效率都有所提高。手机终端厂商在选择芯片和合作伙伴的时候，芯片的很多技术工作创达做起来都更有优势，无论是技术积累优势，还是效率方面，因此手机业务的增长会更依赖于技术的差异化竞争力。

在汽车行业，公司在视觉和汽车的平台化技术上更有优势。汽车厂商不可能再像传统手机厂商，传统手机厂商是软件厂商，它的优势是软件，汽车厂商构建庞大的软件团队是相当不划算的，所以这个时候更依赖于创达平台化的技术。创达在视觉、人工智能、安全的能力不断提升，使得各大车厂在做平台的时候优先选择中科创达。

IoT行业，芯片公司目前处于百家争鸣的状态。公司选择通过软件定义物联网，选择做物联网的操作系统，因为物联网长尾的客户，一定要通过软件来满足长尾需求，不能通过硬件生产制造来满足，所以这是创达在物联网领域快速增长的核心原因之一。

3. 整个智能化、网联化产业趋势下汽车软件未来几年的增长的趋势？以及公司在大众项目上的参与情况？

答：首先，汽车的网联化和汽车的智能化，实际上是半导体技术和通讯技术的结合。虽然一个是属于座舱域，一个属于驾驶域。但从它的核心本质来说，都是一样的，从计算和通讯融合使得智能化得到提升。

随着半导体的制程越来越高，随着视觉技术和人工智能技术越来越成熟，传统汽车厂商，在进行软件的布局或者思考，希望继承很多原有的资产的时候，就使得在发展上还是受到限制。所以在传统汽车厂商还希望原有的架构或者基于原有的技术能力再去构建未来的智能座舱或者智能驾驶的时候，这些方面就会有相当大的瓶颈。

这也是创达的初心，以操作系统技术赋能智能网联汽车。首先从

智能网联入手，这是最容易产品化也是最容易交付的。因为座舱涉及到仪表和IVI，以及包括HUD、智能钥匙等，这些相对来说是标品，是可以进行平台化、产品化，主要的核心能力是3D和视觉的能力。也包括静态下的辅助人去做事情，包括一些辅助驾驶能力，或者低速辅助驾驶能力，这些能力相对很容易产品化和很容易被汽车厂商采用。

第二步，未来智能驾驶域也会逐渐地和座舱域融合，也是软硬分离。因为智能驾驶的场景会越来越多，包括自动泊车、自主泊车等等，都会产生对智能驾驶的需求，在短期的未来，智能驾驶在L3或者接近L3的场景，或者低速完全无人驾驶的场景会产生，这个时候就需要软硬分离。因为它一定会把整个平台的能力用起来，整个平台包括所有的传感设备，如毫米波雷达、摄像头；也包括地理位置信息都全部连接在一起产生。总结下来汽车将来的软件趋势就是平台化软硬分离，整个传感都会被虚拟化。在这个趋势上传统汽车厂商的组织结构或者说它的软件的理解上可能还是有一些要去提升的地方，另外一个也有传统资产对它的转型升级会形成一些阻碍。

第三，人员结构组织上还是有商榷的地方。大众中国的系列车型是创达在中国整体落地。创达会和它选择的供应商一起把它平台化，整个适应于中国的应用和场景上做很多的改造。

4. 公司二季度的业务进展情况？

答：基于在手订单，以及微观层面的公司盈利能力的持续改善，无论中国作为全球产业链“大后方”的形象，还是全球产业链逐步复苏，都为业务的持续增长还有盈利能力的改善提供了宏观层面的保障。

分业务来看，手机厂商在研发投入上的刚性，以及公司与终端厂商在新机型上面的投入，都是能够看到非常明确的落地的。在汽车业务上，公司即使是在疫情最严重的时候也有新的订单落地。公司目前没有看到二季度有受一些外部宏观层面影响而对公司业绩产生负面影响的情况，公司对二季度经营情况保持乐观态度。

5. 在智能网联汽车行业，公司是0.5级供应商还是一级供应商？未来会不会与车厂软件部门形成竞争？

答：操作系统厂商的角色是连接车厂、零部件厂商、软件厂商等。传统汽车产业严格的一供、二供、三供体系，在软件越来越重要的时代发生了变化。首先在智能网联上就体现得淋漓尽致，就是以整个操作系统为平台，在这个基础之上来构建其他的应用或者是技术能力。公司的软件技术一直逐渐积累被大家采用的原因，是由于公司的独特定位，将来既不会跟一级供应商竞争，也不会跟3级供应商竞争，最终是帮助汽车厂商出货。

车厂软件部门的抉择是从产业效率出发。效率有两个，一个是你有的他没有。第二，他能做的你比他做的更优。软件是综合思考的能力，包括架构、各种各样的组件、开发环境、通讯总线等。这些能力的积累就使得一个汽车厂商在拥有一个软件部门跟创达的能力相比较，它只会选择中科创达平台化的开发环境和平台化的软件，对它来说是最有效益的。

目前公司面临的问题并不是汽车厂商跟公司竞争，现在面临的压力是：汽车厂商需要提高对软件的理解、管理方式和组织方式。公司非常希望的是汽车厂商招聘懂汽车软件的团队，车厂有这样的团队对与公司的合作对接是有非常大的价值的。其实是要懂软件、懂平台化的汽车厂商才会把智能化汽车做得更好，所以最近国内、日本、欧洲的汽车厂商在软件投入上有非常大的提升。

6. 车厂缺乏软件能力，创达可以帮助车厂进行分工，帮助车厂提升研发效率？

答：是的。

第一，操作系统的很多能力，不是说短期招聘工程师就能具备的。创达在操作系统积累了12年，车厂在深度技术领域短期积累不起来。

第二，车厂重新开发操作系统平台，汽车就失去了领先性。一个传统车厂的组织模型和对技术的理解不深，周边的产业生态的支撑度不具备的话，车厂独立做大的操作系统软件一定会失败，所以这是创达技术能力的体现。

7. 公司通过软件来服务长尾市场如何理解？

答：第一，软件没有库存概念，能够以极低的边际成本去覆盖新的场景。硬件供应链永远会受到产能波峰波谷的供应影响。平台技术软件壁垒积累到了一定程度的时候，其实别人是非常难以进来的。

第二，软件可以通过定制化工具链使得软件的功能延伸到更多的产品系列里面去。比如一个算法可以既在扫地机器人里面用，也可以在AR、VR眼镜里面用，也可以在服务机器人里面用。它是通过一些配置，开发的工具链就使得算法在很多场景得到使用。所以创达坚定的做把软件作为核心技术竞争力，把操作系统作为核心的发展方向是这样的一个思考。

8. 无论是汽车的IP收费或者软件平台手软收费，还是IOT模组出货，包括云化的平台，未来公司产品化会到什么程度？公司有怎么样的目标？

答：其实不同的行业有不同的发展进度，选择做软件研发还是选择做产品，其实是一个行业的未来趋势判断。

在汽车产业里，需要一个平台化的厂商来支撑这个产业的发展，因为每个汽车厂商它的软件复杂度是远超过做一个手机。这样的情况下公司一定要做产业的平台化，从而实现公司会推动整个产业的发展。整个汽车工业在未来十年还是会不断地去加速整合，一些汽车厂的确会在这个过程中掉队，但是整体来说汽车工业和手机工业还是不太一样，它的演进速度和发展的空间是非常大的。所以我们会看得见它有平台化的软件能力的空间。所以我们就把汽车操作系统平台不断地进入产业，提升产业研发效率。

IOT在未来20年，会是比汽车对智能化需求更大的市场。随着5G和AI的兴起，它是一个长周期的产业，需要更长尾市场覆盖。所以公司以标准化程度较高的模组出货，核心还是操作系统和深度差异化AI

	<p>技术。</p> <p>9. 公司与华为的合作情况?</p> <p>答：这些年公司跟华为的合作处于一个比较高速增长阶段，具体的合作内容在汽车和 IoT 上都有覆盖。关于华为未来我们合作进展。作为华为的专业技术供应商之一，我们与华为的合作增速其实都还是维持在高速增长阶段下，后续我们跟华为的合作进展取决于华为自身的业务布局和自身的调整。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 5 月 19 日