



深圳市迪威视讯股份有限公司

Shenzhen Dvision VideoCommunications Co.Ltd

**关于使用部分超募资金增资深圳
市迪威新软件技术有限公司的
可行性研究报告**

深圳市迪威视讯股份有限公司

二〇一一年四月

目录

第一节 项目概况·····	1
第二节 投资方案·····	4
第三节 项目实施的必要性与可行性·····	5
第四节 项目效益分析·····	11
第五节 项目风险分析·····	12
第六节 报告结论·····	14

第一节 项目概况

一、项目背景

深圳市迪威视讯股份有限公司（以下简称“迪威视讯”或“公司”）是国内的领先的具备自主创新能力的专网视频通讯解决方案提供商，主要为政府、公安等专网用户提供定制化的视频通讯综合解决方案，包括相关软硬件产品的研发、制造及相关技术服务。公司具有视频会议相关的多项专利和软件著作权，以及相关资质，曾经承担过全国党政、全国人大、中组部、中纪委、中宣部会议电视骨干网工程，以及中国电信、中国网通集团会议电视骨干网等多个国家级重要项目，具备在该领域上的雄厚的技术实力和优势，以及全系列自主知识产权的视频会议产品研发、生产和销售能力。

公司自成立以来一直致力于自主创新，通过在专网视频通讯行业的专注发展和经验积累，通过充分挖掘、理解和引导专网行业客户的需求，逐步成长为国内领先的专网视频通讯综合解决方案提供商。

2002 年，公司推出业内领先的基于 MPEG2 的 4CIF 清晰度视频通讯系列产品，并成功中标由中国电信总体承建的党政视频通讯骨干网；2006 年，公司推出“VAS 视讯政务应用系统”，进而在全国人大、中组部、中宣部、中纪委、华光通信局等系统得到广泛应用，推动了我国政府专网视频通讯应用的发展；2007 年，公司推出结合视频资源统一管理、多模视频传输、应急视频指挥、图像智能分析等于一体的“SIAP 统一视频管理应用系统”，该系统一经推出即

迅速在公安市场得到大量应用，并使得公司在 2007 年公安专网视频通讯细分市场占有率快速攀升至首位；2008 年，公司受华光通信局委托为其定制开发“新一代广播级高清视频通讯系统”，该系统采用最新的视频通讯技术，在充分考虑与满足华光通信局专网应用需求的基础上具有低延时、高清晰度等系列优点。该系统推出后，进一步巩固了公司在政府视频通讯高端市场的突出领先地位。

公司针对华光通信局的需求而进行的“新一代广播级高清视频通讯系统”成功的研发，意味着公司将取得华光通信局全国骨干网和二三级网的升级工程绝大部分份额，预计有 6-8 亿的市场空间，而且可扩展到占有相关部委和高端行业升级的大部分市场。

迪威视讯的经营模式为“哑铃型”，即公司业务重在研发与销售及服务，而中间环节的生产除了少数核心产品外，基本采用外包方式，此种经营模式使得公司将资源投入到最能提升竞争力能力及盈利能力的业务环节，对公司初期的发展起到了很大的促进作用。随着专网视频通讯行业发展，对公司产品的需求也持续扩大，公司当前的生产外包模式有可能不能及时的响应市场对公司产品的需求；同时，公司的客户均为视频通讯行业的高端客户，客户对公司的产品质量与服务要求都非常高，这就要求公司必须作到产品品质优秀、交货周期短、服务响应及时周到。

为了更好地满足华光通信局及相关高端视频通讯市场对高清视频通讯产品及解决方案的需求，扩大产能，严控品质，提升服务，公司决定扩大高清视频通讯核心产品的研发、设计与生产，特别是

在新一代广播级高清视频会议产品与解决方案的研发与生产。此举必将大力推动公司的核心竞争力与竞争地位的提升。

二、 项目简介

深圳市迪威视讯股份有限公司增加全资子公司深圳市迪威新软件技术有限公司注册资本金人民币 3500 万元，用于新一代广播级高清专网视频通讯技术开发及核心产品的生产、销售。

三、 项目主体

1、 投资主体

公司名称：深圳市迪威视讯股份有限公司

公司住所：深圳市高新区北区新西路 2 号 2 栋第四层、第五层

注册资本：4448 万元

法定代表人：季刚

经营范围：通讯设备、通讯软件及系统集成的技术开发、生产、销售；自有通讯设备的租赁及相关技术服务。

公司成立于 2001 年 9 月 21 日，自公司成立以来，就专注与国内专网视频通讯产品与解决方案的研发与生产，经过近十年的发展，公司已经发展成国内领先的具备自主知识产权与自主创新能力的专网视频通讯解决方案提供商，主要为政府、公安等专网用户提供定制化的视频通讯综合解决方案，包括相关软硬件产品的研发、制造及相关技术服务。

公司是深圳市首批国家级高新技术企业、深圳软件百强企业、深圳市自主创新百强中小企业，曾参与公安部、华光通信局、国家

广电局等部门关于视频通讯技术标准的论证与制定。

2、 增资企业简介

深圳市迪威新软件技术有限公司（下称“迪威新软件”）成立于 2004 年 12 月 17 日，当前注册资本与实收资本均为 300 万元，公司法定代表人为汪沧，注册地址为深圳市南山区高新北西路 2 号 2 栋 5 楼 504-506 号。迪威视讯持有迪威新软件 100%的股权。

迪威新软件是迪威视讯公司下设专门从事专网视频通讯的核心技术与软件开发的全资子公司。迪威新软件经过多年的积累，开发出一系列视频通讯专利技术和核心技术，包括：会议电视系统的回声处理方法 ZL200610149028.7、一种会议电视系统的语音激励控制方法 200710123691.4、一种会议电视的 NAT 穿越系统和方法 200810241840.1、数字视频处理技术、网络通讯技术等等。

第二节 投资方案

一、 预计投资总额

本次拟增资金额为人民币 3500 万元，迪威视讯占增资完成后的迪威新软件 100%股权。

二、 资金来源

本项目投资资金为人民币 3500 万元，资金来源为迪威视讯首次公开发行人民币普通股（A 股）所得的超募资金。

三、 增资方案

迪威视讯拟向迪威新软件注资人民币 3500 万元，用于增加迪威新软件的注册资本，本资增资完成后，迪威新软件的注册资本由 300 万元变更为 3800 万元，其股权 100%由迪威视讯持有。

迪威新软件在增资后，将大力发展新一代广播级高清视频通讯产品及解决方案的研发与生产，扩大产能，提升服务，抢占高清视频通讯市场份额。

第三节 项目实施的必要性与可行性

一、项目实施的必要性

1、视频会议系统向高清发展是行业必然趋势

视频会议系统是通过网络通信技术来实现的虚拟会议，使在地理上分散的用户可以共聚一处，通过图形、声音等多种方式交流信息，为用户提供了电子白板、网页同步、程序共享、演讲稿同步、虚拟打印、文件传输等丰富的会议辅助功能，能够全面满足远程会议、资料共享、协同工作、异地商务、远程培训以及应急指挥等各种需求，从而为用户提供高效快捷的沟通新途径，有效降低用户的运营成本，提高效率。

根据相关数据统计显示，在人类的通信与交流当中，有效性信息 50%—60%依赖于面对面的视觉效果，。随着社会的以展与进步，人们对信息交流的及时性、准确性和全面性不断提出更高要求，高质量的沟通要求会使用更为丰富、生动的视讯通信方式，传统的视

频设备不能满足要求，传统的视频会议设备在使用时，图像延迟、抖动，甚至语音不详，从而使得视频会议效率大大降低。视频会议应体现的高效、高质功能被弱化，这无疑将会对其发展应用造成相当大的阻碍。

随着视频会议技术的飞速发展，行业用户对视频会议的画质呈现也提出了更高的要求，如实况转播、产品设计会议、远程医疗、远程教育等应用领域都需要非常高清的画质，因此催生了像科研、法院、公安机关等单位对视频会议系统画质的超高要求，而传统的标清的视频会议系统显然已经无法满足这些用户的需要。鉴于行业发展的需求，高清视频通讯是必然的要求。

2、 视频会议系统向高清发展是市场竞争的必然要求

视频会议系统在中国已经有二十多年的发展历史，最初由于受限于技术、网络、价格等多种因素的影响，市场规模较小。随着通讯技术的快速发展、通讯基础设施的大力建设，曾经限制视频通讯行业发展的因素逐渐解除，视频会议系统清晰度经历了由 CIF 向标清再向高清的发展。

在国外，早在 2005 年 10 月，美国 LIFESIZE 率发布了首款高清视频通信系统，拉开发高清视频应用的序幕，随后各大厂商纷纷出手，2006 年 8 月，TANDBERG 推出针对商务和个人的通信高清视频会议系统，涵盖了、大型会议、基础设施、管理平台等各个方面；宝利通则于 2006 年 11 月份推出了高清产品 HDX9000 系列，实现了真正的标准 720P 高清视频。

与国外相比，国内高清会议市场相对滞后。近年来，国内视频通讯领域领先厂商，包括迪威视讯、中兴通讯、华为、科达等相继推出高清视频通讯产品及解决方案，并迅速的抢占国内市场。

当前，1080P 高清晰度的应用在行业内还没有开始大规模普及，特别是在大规模、复杂应用的视频通讯领域，但是市场需求井喷在即，市场竞争者纷纷推出 1080P 高清视频产品及解决方案，以期未来在高清视频通讯领域占有一席之地。

3、 公司规模扩张必然要求

随着视频通讯市场需求的持续扩大，迪威视讯作为行业领先厂商，未来市场对其产品的需求必然后呈现持续快速的增长。面对未来的快速增长，迪威视讯当前的“哑铃型”经营模式在生产能力上不能满足未来市场对公司产品的需求量与交货周期，故当前需要扩充产能，应对未来市场对公司产品的需求。

4、 受托研发项目的大规模布署要求

2008 年我公司接受华光通信局委托研发“新一代广播级高清视频通讯系统”，此系统研发已经完成并通过了华光通信局的测试与验收，当前正在北京、海南等地进行大规模联网测试，测试完成后，华光通信局将对其全国骨干网络、二三级网络进行升级，大规模部署新一代广播级高清视频通讯系统。

华光通信局的专网视频改造工程对高清视频通讯系统产品与解决方案的市场需求约为 6-8 亿元，基于我公司与华光通信局在新一代广播级高清视频通讯系统上的合作关系，未来迪威视讯将作为

华光通信局的高清视频通讯设备与解决方案的主要供应商，满足华光通信局全国骨干网及二三级网络升级改造对高清视频通讯产品与解决方案需求。

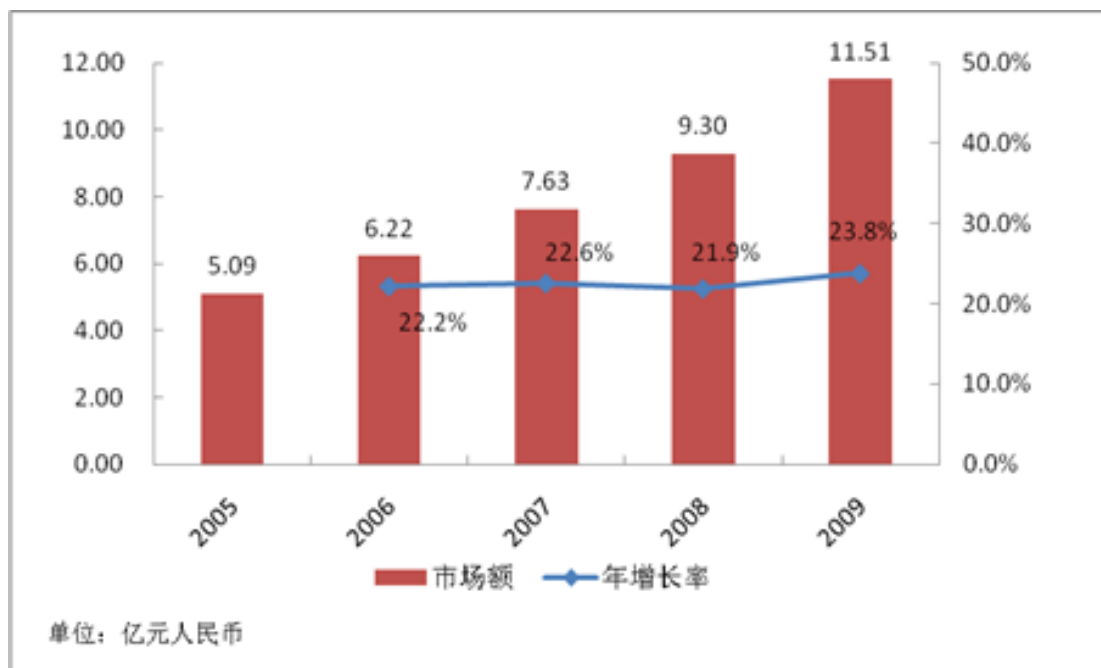
鉴于与华光通信局的合作的需要，本项目的实施是非常必要的。

二、 项目实施的可行性

1、 党政高清视频通讯需求为项目提供了市场基础

受视频会议技术的成熟、互联网的普及、网络资费的不断下降以及受政府 3~4 级网市场启动和企业市场快速增长等利好因素的刺激，中国视频会议市场进入了稳定的加速增长阶段。根据计世资讯的数据，2005 年-2009 年，我国政府行业专网视频通讯市场年均增长率达到 23%，至 2009 年，市场规模达到 11.51 亿元。

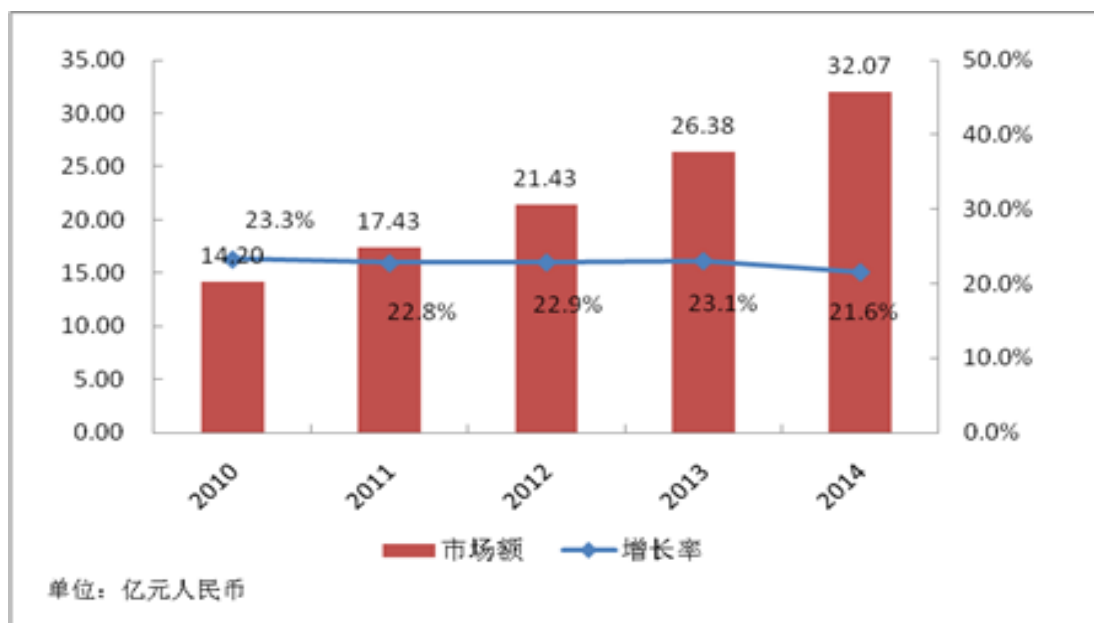
2005 年-2009 年政府行业专网视频通讯市场规模



未来五年，随着高清视频会议产品价格的不断下降，将刺激高

清视频会议产品的市场份额增大；此外，高清视频会议产品日益成熟，与标清产品的兼容性不断提高，也在一定程度上加快了标清产品更新换代的步伐。

2010 年-2014 年政府行业专网视频通讯市场规模



计世咨询预测，2011 年-2014 年，我国政府行业的视频通讯市场增长率将维持 22.5%左右的区间，到 2014 年，政府行业视频通讯市场的容量预计达到 32.07 亿元人民币。

高清视频通讯市场的快速增长及市场容量的急剧的扩大，为本项目的实施提供了稳固的市场需求基础。

2、 国家政策提供了有利机会

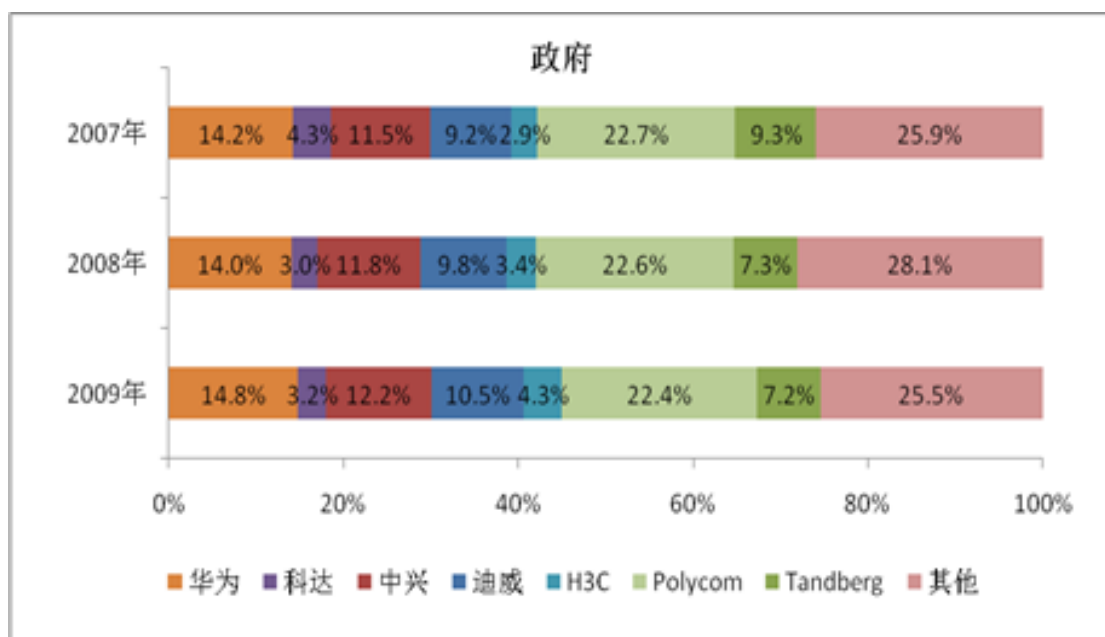
在专网视频通讯市场，信息安全是产品及解决方案采用时必须考虑的重要因素，特别是党政、公检法、边防、大型国企等细分市场，由于涉及国家机密或者行业机密，对信息安全有着极高的要求。基于确保国家安全和行业安全的角度，我国部分专网视频采购明确倾向于国产产品，国际厂商几乎没有可能直接进入该部分专网视频

通讯市场，这导致了国内专网视频通讯厂商一统党政、公安、边防等主要的视频通讯市场的局面。

3、 行业优势地位提供竞争保证

迪威视讯在国内专网视频通讯领域有着较高的知名度，特别是在党政专网视频通讯市场，迪威视讯与华为、中兴共同名列前三甲。

2007 年-2009 年政府行业专网视频通讯品牌结构



资料来源：北京时代计世资讯有限公司

迪威视讯作为国内专网视频通讯领域知名厂商，在专网视频通讯领域与全国党政、全国人大、中组部、中纪委、中宣部、中国电信、中国网通集团有着紧密的合作，承担多个国家级重要项目，与各部门有着良好的合作关系，在未来党政的高清视频会议系统的改造中有较明显的竞争优势。

4、 公司技术持续进步提供了有力支持

迪威视讯自公司成立以来，高度重视视频通讯技术的研发并持

续的进行研发投入,取得9项专利(另有6项专利权申请已获受理),拥有12项软件著作权和20项已登记注册的软件产品。这些专利及软件著作权涵盖:1080P视频压缩解压技术、音频压缩解压技术、1080P视频信号数模转换技术、1080P信号接口技术、1080P图像缩放叠加技术、基于国际标准的协议栈技术、回声抵消技术、反向复用技术、数字图像处理技术、聚焦算法、云台控制等等。

上市后,迪威视讯继续在研发上进行大力度的投入,确保公司在视频通讯行业内的技术领先优势,持续提升公司核心竞争力。

5、公司的上市提供了财务保障

迪威公司于2011年1月在深交所创业板上市。公司的上市极大的提升公司的知名度与品牌形象,同时也为本项目及公司的后续研发、生产、营销提供了资金保障,使得公司有能力扩大产能,更好的服务于专网视频通讯客户。

第四节 项目效益分析

一、项目资金用途分析

迪威视讯拟注资人民币3500万元,用于增加迪威新软件的注册资本。该笔资金注入后,迪威新软件将进行如下使用:

序号	资金用途	金额(万元)
1	增加研发人员、购置基础软件及无形资产	650
2	扩充、更新产品组装与检测设备	830
3	增加营运资金	2020
	合计	3500

二、 未来经营指标预测

项目实施后，迪威新软件的产能将有较大幅度的提升，预计未来五年迪威新软件因本项目实施而带来的销售收入及利润增长额如下（单位：万元）：

项目\年度	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
一、营业收入	4820.00	7055.00	9540.00	10350.00	11300.00
减：营业成本	1928.00	2963.10	4197.60	5175.00	6215.00
营业税金及附加	24.10	35.28	47.70	51.75	56.50
销售费用	723.00	1058.25	1526.40	1759.50	1921.00
管理费用	482.00	846.60	1335.60	1656.00	1808.00
财务费用	48.20	70.55	95.40	103.50	113.00
二、 营业利润	1614.70	2081.23	2337.30	1604.25	1186.50
加：营业外收入	200.00	220.00	242.00	266.20	292.82
减：营业外支出	50.00	55.00	60.50	66.55	73.21
三、利润总额	1764.70	2246.23	2518.80	1803.90	1406.12
减：所得税费用	264.71	336.93	377.82	270.59	210.92
四、净利润	1500.00	1909.29	2140.98	1533.32	1195.20

三、 投资收益分析

根据上述的经营指标的预测可以得出，本项目的静态投资回收期约 2.04 年，投资回收期较短；项目内部报酬率约为 39%，投资收益率较高。

第五节 项目风险分析

一、 党政高清视频通讯系统部署减缓的风险

本项目所提供的产品与解决方案主要面向党政细分市场。因此本项目对党政行业的信息化建设投入力度依赖程度较高，如果党政行业对信息化建设的投资规模大幅下降，则会对本项目的盈利能力

产生实质性的不利影响。

迪威视讯为华光通信局开发的“新一代广播级高清视频通讯系统”当前正在北京、海南等地进行大规模的组网测试，组网测试完成后，华光通信局将在启动其全国骨干网及二三级网络的升级改造工作。华光通信局的新一代广播级高清视频系统的部署与改造计划对高清视频通讯产品的需求量大，需求持续的周期也较长，迪威视讯与华光通信局的良好合作基础将有效降低本项目的实施风险。

凭借本项目的技术及市场优势，在满足华光通信局的视频通讯需求同时，未来将进一步积极拓展包括公安、教育、能源、交通等行业市场，降低对党政视频通讯市场的依赖程度，进一步降低本项目的市场需求风险。

二、 市场竞争加剧的风险

专网视频通讯市场良好的发展前景可能会吸引了更多的新厂商进入，同时外资视频通讯设备厂商也可能通过并购内资专网视频通讯厂商而曲线进入国内专网视频通讯市场，这将对迪威视讯市场拓展及盈利能力形成一定的影响。

迪威视讯作为行业内的领先企业，在保持技术、品牌、经验、服务等优势下，将进一步加强研发与市场开拓的力度，保证公司在行业内的领先优势。

三、 技术风险

专网视频通讯作为信息技术的一个分支，包含了计算机通信、视音频编解码、网络传输与控制、视频通讯中间件、信息安全、自

动化控制等多项专业性很强的高新技术，这些均是信息技术发展的前沿领域，因此，技术演进的速度较快。伴随信息技术领域中各种新技术的涌现，专网视频必须及时掌握并应用这些创新技术，以更好的服务于客户。

如果公司不能准确的把握行业技术的发展趋势，在技术研发和产品开发方向的决策上发生重大失误，或不能及时将新技术运用于产品开发和升级，将可能使公司的技术优势和市场优势遭到削弱。

四、 经营管理风险

本项目投资后，公司人员规模及管理复杂度会相应提升，这需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发、生产管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行及时有效的调整。如果公司不能适应规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度不能随着公司规模扩大而及时调整、完善，将削弱公司的市场竞争力，导致管理风险上升。

第六节 报告结论

综合以上分析，迪威视讯成功上市后，品牌影响和资本实力跨上了一个新台阶，对全资子公司迪威新软件进行增资，符合公司的发展战略。本投资项目立足于公司主营业务，致力于提升公司明星产品的品质与产能，更好的服务于公司高端客户，项目投资回收期短，投资收益率较高。

迪威新软件作为公司的全资子公司，其业务的发展有助于提升

公司的整体业绩,提高公司的产品市场占有率、竞争力和盈利能力,风险可控。

通过综合评估,我们认为本项目投资具有良好的可行性。