

## 迪威迅 深耕智慧城市领域

### 挖掘物联网时代技术升级的新价值

投资者问：2017年即将过去的12月27日，迪威视讯更名为迪威迅。麻烦季总介绍一下2017年公司最主要的成绩是什么？最大的收获是什么？

迪威迅董事长季刚：

2017年是公司战略升级和聚焦的关键一年，这一年公司主要完成新战略的定型、实施展开。新战略简要说有以下几个方面：1.公司从重点关注移动互联网平台，升级到重点关注物联网平台下的商业和发展机会；2.能力建设从产品和解决方案开发、实施为主，向重点研究物联网等信息技术怎样与行业专有技术融合，融合后的新的技术平台如何提升用户侧的效率和价值，管理流程和商业模式可以有怎样的改变和提升；3.经营模式从产品，方案交付为主，向咨询设计，建设交付，运维运营的一体化服务，生态体系共生和分享的业务模型为主演变。

这种战略演进主要源于我们在过去业务实践中对未来发展趋势的认识：1，物联网及以其为核心叠加的人工智能和机器替代的智慧物联平台，将与其它的技术和能力深度融合，深刻持续的改变生产力的端或者说是供给端的效率和形态。2，新技术的出现和极其快速的进步，使用户的选择和使用面临两难局面：采用新技术面临很大的困难和风险，而不改变又可能面临落后和淘汰的局面；3，传统的产品和

解决方案销售模式效率低下，提供商一方希望用户购买更多地产品和服务，而购买一方期望投入有确定的回报，和确定的目标实现挂钩，许多情况下事实上双方形成利益相悖的博弈关系。

基于上述判断，我们主动的进行了公司发展战略的改变，我们希望公司能变成一家更懂得技术和模式如何为用户提供帮助或者说是更懂得哪些技术和模式更适合用户的公司，成为一家愿意把自身和用户的长期利益相捆绑的可信伙伴。

我们相信这是个正确和有意义的战略方向，更能帮助用户并同时取得自身长期、可持续的发展。鉴于公司过去的积淀和对市场的判断，我们将涉及领域聚焦于：城市（含未来逐步现代化的乡村）智慧化服务领域的数据服务，环境管理，智慧型交通和物流体系；聚集和承载新型生产力的新型园区的设计，建设和服务运营；农业和农旅商融合升级的行业智慧化升级。与此同时，基于这个定位，我们采用 1+N 方式着手进行能力和组织体系的建设 and 重构，在突出自身核心技术和能力之外，更强调与生态系统的合作伙伴之间形成共同发展和共赢的局面。

**投资者问：公司在2017年11月转让了一家控股子公司图元科技出于什么考虑？**

**迪威迅董事长季刚：**

出售图元科技是我们基于战略转型目的做出的决策。图元科技主要以移动互联网平台和技术为依托，来对城市进行管理，在业务形态

上核心还是项目型的，和我们未来定位和战略方向不同，我们希望未来是和用户一起做运营。考虑到图元科技自身的核心能力和基因与迪威迅的战略定位存在差异，我们就选择将图元交给管理团队，让他们独立发展，公司取得合理的投资收益和回报，后续也能更进一步聚焦主业和我们的主战场。

**投资者问：公司面向未来的核心竞争力体现在哪些方面？**

**迪威迅董事长季刚：**

公司的核心竞争力体现在以下三个方面：一是在移动互联网技术和物联网的技术等底层信息技术领域的长期经验和积累；二是在长期服务用户的基础上，形成的内部经验和人力资源的匹配。这两大核心竞争力，是公司长期积累下来的，也是能有效实施和落地新战略的基石。

第三个核心竞争力，就是我们现在着手的从用户目的出发，以用户视角换位思考的思维方式转变，驱动形成的一种新能力。我认为，任何技术的评判不是说好和坏的问题，而是能帮助客户解决哪些问题，并且能给他带来多少好处，从这种角度来看技术、来看能力。技术是没有止境的，适合的技术才是好的。从服务商与客户的关系来看，关键是我们使用的技术、方案的立场，是博弈的立场还是同一立场？所给出的方案肯定是不一样的。所以我们觉得，这种立场转变下，视野、思维方式以及我们选择驾驭技术的能力本身会有本质不同，这才是我们面向未来需要重点打造的新的核心竞争力。

另外我还要补充的一点，在生产力端，以物联网为核心的智慧化系统，就是物联网+算法+机器干预，它正在和传统行业中的技术能力和要素进行充分的融合，形成一个新的生产力体系。基本上我们就是以物联网为核心的智慧化体系成为一个核心的底层承载，这是一个趋势，这个能力我们是着力积淀和掌握的。

**投资者问：是否可以这样理解：以前的迪威迅更注重拿下一个一个的项目，今后迪威迅更看重的跟客户一起运营？**

**迪威迅董事长季刚：**

技术和能力能给用户带来什么确定的好处？我们理解一是更好地获得发展机会，二是更优地提升生产效率和有效性，我们只有帮助客户达到了以上目标，才能得到客户的认可。在这个过程中，我们主动和客户分享成果，从根本上改变我们和客户之间的关系：从客户花钱购买我们的产品和解决方案，变为直接分享技术和能力给客户带来的价值，包括开源和节流的价值。比如说，电商平台最初从技术的角度是一个软件平台，但一些敏锐的企业家没有去简单地开发或者买个软件，而是利用它，去推广一种应用服务，构建一个新的流程，规则和生态，他们取得了巨大的成功，重构的是原来的整个行业的生态，也分享了整个行业的收入和利润。我们确信智慧物联平台能帮助客户提升生产力，但这个过程是需要多方持续协作才能取得成功的，公司希望和一些垂直领域的用户一起走这个过程，大家实现共赢后，我们能获得成果的分享，这是我们所做的核心转变。

**投资者问：迪威迅以前和客户的关系是项目结束了就结束了，但现在会变成一个长期合作关系？**

**迪威迅董事长季刚：**

技术的进步和演进是没有尽头的，对客户来说买了一个东西，既面临不断迭代和被替代的风险，又不能确切地知道这些新的东西到底能给他带来什么价值，客户就会觉得很无助。客户总是期望有确定性的结果和目的。所以我们觉得，跟客户建立长期的合作关系，需要一个过程，是一个共同创造的过程，是一个直接分享成果的过程，而不应该是博弈的过程。

**投资者问：能否谈一下对当前的智慧化城市建设这个行业的看法？**

**迪威迅董事长季刚：**

智慧化城市建设有人说是数据，我们更看的是数据的产生和应用。数据本身是无限存在的，相对我们有限的资源而言，现在是数据过剩的时代，你必须正确地把精力和有限的资源放在有效数据的获取，并且让数据的使用效率最大化，才能不落后不被淘汰。所以，我们要深入理解目的，理解技术的可能和成本，才能做出正确的选择，这实在是极其重要生死攸关的事，假如你对一个行业不了解，那么我们为什么要产生和保存这些数据？

以畜牧业为例，比如牛身上的一个数据，如果有助于更好地管理它，也有助于消费者更好的去定价或者消费，那这个数据是有用的。

反过来说，没用的数据对社会是种负担，所以我们觉得并不是技术的问题，而是技术怎么样能帮助这些行业提高生产力，或者让这个原来分离的行业能够和互联网已经形成的消费行业充分的高效的进行融合。从趋势上看，智慧物联平台在帮助用户改变生产和服务形态、提高效率的同时完成了数字化，完成了数字化之后就可以向持续智慧化演进，并且可以高效无缝的与已经高度数字化、智慧化的消费体系对接，这样供给端可以主动的发起，适应产业生态的构建，在整个社会智慧化融合重构中争得主动的态势。

我们认为生产力端的智慧化进程现在是落后于消费端的，是个潜力无比巨大的市场机遇，我经常提醒自己和我们的伙伴，我们要加快行动，互联网端的洪流在完成了消费端的智慧化改造后正急速的向上游推进，我们要么能主动完成改造并迎接对接它们，以我们独有的能力和资源为我们赢得不错的位置和利益，要么我们就等待着被整合或被遗弃，留给我们的时间不多了。它的核心就是以智慧物联为核心的底层平台加上原有的技术资源，所以必须掌握智慧的工具的理解和降服能力，但是又必须和客户的需求高度关联，并且这种需求的关联的思维模式是共赢的模式，而不是博弈的模式，这就是我们的一个核心的转变，所以我们不能叫做转型，而是角度的转变，或者说是服务的演进升级。

**投资者问：能不能举一到两个今年迪威迅做的案例，能够反映我们公司经营思路的改变。**

**迪威迅董事长季刚：**

一个是在城市的运营端，我们今年花了很多精力在做交通体系，交通又分为动态交通（车的移动）和静态交通，静态交通主要是停车位，基于物流的话是仓库，将这些数据的打通的目的是使动态交通、静态交通的资源能高效匹配，所以我们做方案的时候，把动态数据和静态数据进行整合，从城市运营的角度使车很快能找到车位，最终实现路权和停车位位置的最高效的使用。从物流来说是非常高效的撮合。

另外一个应用上的转变是，由以前人来调配、判断，变成物联网化下由传感器判断，自动的进行撮合甚至于管理，进而实现了从数字化到智能化到智慧化演进。

我们不可能建无数的路和无数的停车位，如何使有限的资源能够效率最大化？并且这样的一个过程怎么实现量化？迪威迅正在做这样的基于城市和行业服务的交通一体化平台，把车、路权、位置、目的之间尽量基于传感的高速的关联，最后实现的极限值就是资源的最大的利用率，往后是零事故。这一块公司正在和一些行业端和城市端在谈，以 PPP 或者运营的模式落地。

**投资者问：公司停牌前股价承压，是不是和参股的网贷平台 99 财富有关？**

**迪威迅董事长季刚：**

互联网金融的核心是捕捉个性化的数据并正确计算，高效提供个

性化，碎片化的定价和服务，我们认识这是和未来事物运行形态相适应的金融发展趋势。我们希望尝试下和互联网化的模型下的公司有没有技术和业务协同合作的可能，所以我们尝试和一些此类公司接触，通过适当的参股来加强粘度，99 财富就是这样一个尝试。

公司投入了 150 万，占百分之三的股份，在这个投资后不久，99 财富出了问题，我们是从受损的投资者那里知道的。我们要强调的是：第一，从法律上讲，这个项目上公司子公司迪威新软件投资了 150 万元，持有徐州欧信电子商务有限公司 3%的股份，徐州欧信是有限责任公司，根据《公司法》等相关法律的规定，公司的股东以其认缴的出资额为限对所投资公司的债务承担责任；第二，我们没有参与它任何实质性的经营(这也导致了我们对它失去了一定程度上的可控性)，也没有任何使用它的融资资金的情况。传言中我们和 99 和同骗取投资者的钱财是与事实不符的猜测，在这里我觉得对这件事的事实定性还是有必要向公司的股东，99 的投资者说明澄清下的。99 财富事件从法律层面仅认可上市公司最多承担 150 万的投资损失，不会对公司的信用评级及其他的项目融资、投资产生影响，针对此事件，公司已与监管机构做了相关沟通。目前公司正与对方积极协商，争取尽量减少损失。

这件事情也反映出公司在投资方面有管理不善的地方。过去我们在新技术和新业务的投资方面也存在冒进情况，投资了一些本应是天使阶段的风险投资，不符合公司的体量和风险承受能力，给公司造成了一些损失，产生了一些困惑和麻烦，作为公司的决策者，我要对全



体股东和员工道歉，最近我们做了深刻的反省，一方面积极有效、妥善处理之前投资和投后管理的一些问题，另一方面已建立严谨、科学的投资评估管理体系，以处理好发展创新和经营创利的关系。