证券代码：300578 证券简称：会畅通讯

**上海会畅通讯股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 中金公司 夏雪  新加坡新思路投资 洪逸伦、冯昕、魏莹、杨山锐  招商证券 蒋颖  国寿安保基金 冯冠兰  华创证券资管 孙元  中信建投基金 王琦 |
| 时间 | 2020年1月16日、17日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 路路（董事、总经理、董事会秘书）  张骋（投融资副总裁） |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q1：关于公司未来战略。**  面向今后3-5年，大致有三层趋势的叠加：5G，超高清和国产化替代。公司坚持基于全产业链的优势，发展“云 + 端 + 行业应用”的超高清云视讯应用，覆盖包括教育云，政务云，MCN电商直播，会议云等多场景的应用落地。  面向行业应用，主要做好教育信息化2.0也就是双师课堂（同步课堂）的产品打磨和订单落地；面向端和云硬件的市场，更关注如何更规模化更高效率的服务好下游合作伙伴，在工艺，产能，品控和应用场景广度上继续保持行业优势。  **Q2：公司教育订单的情况如何？**  公司的教育子业务2019年才成立，同步课堂产品还处于产品打磨期。在过去的2019年已经拿下全国超过20个县的试点。  **Q3：国内云视讯行业的发展情况怎么样？和美国比如何？**  国内云视讯行业是包含了软件服务（SaaS）和云硬件的市场，和美国有所不同，目前还处于市场发展早期，政企客户和大B是主要采购群体，市场大部分被硬件收割。美国中小企业市场很成熟，用户采购是IT消费化的，上规模的卖SaaS订阅模式的云视讯产品具备土壤。因此国内云视讯和国外发展路径会有不同，云视讯硬件反而在市场初期具备很强的政企IT的入口优势。  **Q4：目前各软硬件公司都在快速推进国产化，公司有无这方面的计划？**  公司正在积极推进自研的云视讯平台与国产操作系统和底层芯片的适配，新产品很快会和大家见面。    **Q5：云视讯的门槛是什么？**  云视讯即云视频通信，也称实时音视频（RTC），核心门槛在于音视频编解码和基于大规模网络的传输技术，全球范围内能同时掌握好两项技术并做好运营的非常稀缺。其中音视频编解码核心能力主要采用柔性编解码，在H264是SVC，在H265是HEVC。    **Q6：在超高清上，公司与其他公司在音视频编解码上的区别是什么？**  在超高清上，到2022年视频会占据超过80%的互联网流量，包括四类：长视频，短视频，监控视频和实时视频（云视讯）。  音视频类的公司都会用到编解码，大概有三类：第一类是长视频和短视频，侧重内容制作和分发的例如大家熟悉的爱奇艺，优酷，腾讯视频和抖音等，侧重面向广电提供技术的有当虹科技等；第二类是安防监控视频；第三类是云视讯或实时音视频，和前两类不同的是，云视讯要求音视频数据要做到双向编解码和双向传输，技术实现难度更高。  **Q7：云视讯（云视频）和传统视频的区别？**  传统视频的核心组成是MCU（多点控制单元，又称会议服务器）和专线，是以会议室和设备为中心的体验，成本极其高昂；云视讯是把MCU云化，也就去掉了MCU和运营商专线的成本，成本是过去传统视频的1/10，规模是过去的100倍。这使得云视讯具备了以低成本提供极大规模的多场景应用的可能。因为视讯技术不止被用于视频会议，而是扩展到了教育，直播电商，医疗，党建等等数十种垂直场景，在5G时代还会接入各种新型的IoT终端。  **Q8：子公司明日实业未来2-3年利润增长点。**  依靠云视讯终端即云视频硬件市场份额的扩大，其一深耕云视讯其他细分市场，其二加强在海外市场的开拓，在海外市场实现更大的突破。  谈话主要内容未涉及未公开重大信息。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年1月16日、17日 |