**深圳齐心集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华泰证券陈羽锋、东北证券唐凯、长江证券徐皓亮等 |
| **时间** | 2020年2月6日 |
| **地点** | 深圳市福田区国际创新中心A座34楼（电话会议交流） |
| **上市公司接待人员姓名** | 财务总监兼董事会秘书黄家兵、董事兼B2B事业务总经理戴盛杰、副总裁兼好视通CEO侯刚、证券事务代表罗江龙、胡锐 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司主要业务及公司应对疫情的措施介绍**顺应办公采购电商化、集中化、集成化、一站式发展趋势，公司致力于打造“硬件+软件+服务”的企业办公服务平台，以“B2B办公集采+云视频服务”为主要业务，通过持续叠加商品品类与服务，为客户提供多场景办公服务，满足企业级客户的一站式办公采购和服务需求。在当前爆发疫情的情况下，公司一方面根据国家和地方有关部门的要求，做好节后返工的预防措施，比如从湖北地区返回的员工，先进行自我隔离观察，线上办公等。二是做好客户沟通摸底，由于公司B2B的商品SKU较多，疫情来临的时候一些防护用品实际上需求更大了，后续需要了解客户需求，积极加大产品的供应服务。在云视频方面，为了共抗疫情，公司推出了500端的免费云视频会议服务，助力社会各行各业云端会议办公，尽量减少面对面接触，受到客户广泛欢迎。经过这次疫情，相信社会对于云视频会议也会有进一步了解，会有更多的潜在客户转化为实际客户。**二、问答环节****1、疫情对公司业务的影响？** 答：公司B2B业务主要是集采模式，商品来源足够丰富，可以提供20大类，50万+SKU的商品，受疫情影响，部分劳保防护产品需求还可能增长，一定程度上弥补其他销售的下降。总体看，一季度由于春节因素影响，单季度订单量在全年占比历来较小，目前看对全年的影响并不大。根据国家和各省市对复工时间的规定，如果客户都能顺利按时复工的话，后续订单也将陆续恢复正常。云视频服务方面，为响应国家号召，共克时艰，公司在疫情期间免费开放了500人的云视频会议服务，帮助客户减少面对面接触，随时在线参加会议和办公。客观上说，本次疫情促使了云视频在线办公需求的释放，相信在体验好视通的产品功能以后，将有一部分客户转化为付费客户。**2、齐心好视通的客户主要分布在哪些行业？**答：云视频服务是企业办公的刚性需求，各行各业都在广泛使用，目前齐心好视通的客户已遍布建筑工程、连锁商贸、金融保险、政府机构、国企、央企、制造业、文化传媒、教育教培、交通物流等细分领域和行业。除了云视频会议场景以外，在垂直应用领域，我们重点聚焦智慧党建、智慧教育、智慧医疗等场景。**3、疫情期间，齐心好视通推出了免费服务，增加的客户主要分布在哪些行业？**答：疫情期间，新注册客户比较多的是来自教育培训领域，其他包括应急、医疗等领域的客户也较多。**4、客户选择齐心好视通的时候主要考虑哪些因素？** 答： 第一个是音视频解码能力，尤其在多方会议的时候，齐心好视通的音视频处理技术和传输质量保证技术，可以保证40%丢包率的情况下，视频稳定不出现马赛克。第二是能否为客户提供硬件+软件的整体解决方案，比如客户的会议室大小面积不同，要配置不同类型的会议终端，还要链接手机、电脑、等移动设备，需要整体解决方案，这样出现问题的时候，客户只需要找一家供应商就可以解决，不会出现供应商推诿扯皮，客户的体验会更好，对产品和服务也更放心。第三是售后服务，能否及时响应客户的需求，随时帮助客户解决问题。最后是价格因素， 但是这个不是最关键的因素，客户愿意为更好的产品和服务付更高的价格。目前无论从产品技术还是整体解决方案的服务能力，齐心好视通在业务做得都是比较好的。**5、预计未来云视频会议的发展趋势？**答：首先我们判断云视频会议将进一步介入到用户的业务流程去，比如远程信访、远程门诊、智慧教育等细分领域的广泛使用，这对行业的发展是利好，有利于扩大用户群体，普及云视频服务在各领域的使用，行业容量也会随之扩大。其次是随着5G时代的来临，客户的需求越来越多元化，对产品和服务能力提出了新的要求，产品和技术需要不断更新迭代，尽快推出新的产品和服务。第三个趋势是人工智能等新技术的运用，像人脸识别、语音转文字、智能翻译等一些应用目前已经使用在好视通的相关产品中，有助于大幅提高办公效率。最后是产品国产化趋势，国家提出在一些关键领域要实现安全可靠、自主可控，从操作系统、应用软件到网络设备，都存在着国产替代化需求，这对于国产云视频产商来说也是巨大的市场机会。**6、公司云视频硬件如何收费？**答：答：主要有两种模式，一种是包月/包年收费，比如以小型会议室为例，我们提供299元/月的智能硬件+云视频会议账号，客户不需要再单独购买硬件产品。另一种模式是直接购买硬件产品，从小型会议室到中型、大型会议室场景，单个云会议智能硬件终端的价格不等，要看客户的具体需求。**7、疫情期间包括华为、腾讯也开放了一部分云视频免费资源，怎么看待这些巨头的进入？**答：随着5G应用的到来，云视频协作也是未来办公发展的趋势，至于疫情本身是一个突发事件，客观上促使更多人看到云视频的移动性、便捷性等优势。受疫情的影响，近期包括教育、医疗等领域的需求十分强烈，我们预期云视频协作将广泛使用在包括党建、培训、招聘、应急指挥等丰富场景。随着使用场景越来越丰富，行业市场空间将会越来越大，尤其2B服务市场,目前还没有绝对的龙头出现，各厂商的市场定位也有所不同，既会出现平台式服务商，也会出现聚焦某些垂直领域，打造垂直应用的行业服务商。巨头的进入有利于云视频在各行业的普及和使用，实际上我们和腾讯云也有战略合作，共同探索和推动齐心好视通视频会议应用，如云会议微信小程序，深圳中学智慧校园项目等。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年2月6日 |