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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国泰君安证券 马天诣中信建投证券 石泽蕤招商证券 余俊、蒋颖申万宏源证券 施鑫展华西证券 熊军 |
| 时间 | 2020年2月6日、7日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副董事长 杨祖栋董事、总经理、董事会秘书 路路投融资副总裁 张骋明日实业副总经理 陈洪军会畅教育总经理 孟丹 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q1：当前疫情对云视频行业发展的影响如何？**新冠疫情以来，因为政府提倡远程在家办公和在线教育，催化了整个云视频行业渗透速度，影响力和公众认知度。春节期间基本没有休息，全行业的用户数和流量都呈现了前所未有的快速增长，从中期来看，这会拉动上下游软硬件产业链景气度的提升。回顾03年的非典疫情，政府也要求了远程办公，使得传统时代的专网视频会议第一次走向公众，主要局限在党政机关，随后5-8年全行业保持了较快的年复合增长。这一次疫情发生在5G前夕的今天，比当年非典时期影响范围和深度都要大很多，所以大众第一次集体意识到我们的云视频通信已经如此成熟，可以更低成本，超大规模的应用于远程办公和在线教育。**Q2：云视频在远程办公中所处位置和市场空间如何？**远程办公产业链包括云视频（讯），智能协同工作平台，云文档，企业云盘等等，从这次疫情期间的使用和舆情监测来看，相信大家都已经感受到了云视频（讯）正逐步成为远程办公的入口。国外的远程办公产业比较成熟，把这个产业叫做UC&C（统一通信与协同），即先有沟通，后有协同。云视频（讯）整个产业覆盖包括会议，MCN直播，在线教育，双师教育，医疗，党建，泛社交与娱乐等多个应用场景，比起十几年前的传统专网视频会议几十亿的市场，天花板更高，市场空间高达几百亿，其中，SaaS业务约100-200亿，云视频硬件约300-400亿。**Q3：公司在疫情期间受到的影响如何？公司云视频业务有何进展？**公司部分前后台同事从初二逐步在家办公，主要是应对疫情带来远程办公和在线教育政策要求下涌入的大量流量，从初二以来，我们云平台的注册用户数每天都在翻倍的增长，云平台的在线时长（分钟数）也是每天环比翻倍的增长。总体来讲，公司SaaS业务的用户量已经比过往累计用户数翻倍。另一方面，这次疫情期间，公司云视频硬件业务的订单量也在急速增加。值得一提的是，公司云平台虽然短时间涌入了大量流量，但在超大规模并发并未出现崩溃和不可用的情况，这次事件也进一步让市场认知了云视频的技术门槛所在。后续公司会持续服务好新老用户，做好SaaS的留存和转化。**Q4：公司往后的长期战略布局是什么？**公司基于“云+端+行业”的全产业链布局，形成了“一体两翼”的战略：一体指自主技术的国产化云视讯平台，两翼分别是行业应用（云课堂）与硬件业务。其中，公司云视频硬件业务已经与下游国内外的互联网巨头和行业龙头形成了合作，覆盖包括云会议，直播，教育，医疗，党建，政务等诸多场景。**Q5：从长期看，疫情后行业的竞争格局如何？竞争要点是什么？**云视频的竞争要点是成本，规模和垂直业务。从长期来看，互联网巨头（钉钉，华为，腾讯）在带宽成本，规模和品牌渠道上都具备长期优势，他们将分享未来“平台型“的机会，即标准的会议场景。而”垂直型“的机会在于直播（MCN电商，企业级），教育，医疗，党建和各类政务应用将是细分龙头的机会。两者是互补合作而非竞争关系。**Q6：公司在线教育和远程教育的业务进展如何？**公司教育业务是19年5月成立的，总体来说还处在打磨产品和开拓市场的阶段。19年教育业务（双师课堂）覆盖了超过20个地市县教育局。同时，疫情期间对远程教育业务是一个很大的催化，为了应对此次疫情，我们也和运营商合作，目前云课堂已经覆盖上千教育局，累计开课超过3万课次，覆盖师生数百万人次。**Q7：双师教育业务的规模如何？关键要素是什么？**如果不算体制外的教室数，全国有约700万间体制内的中小学教室，差不多对应了几百亿到一千亿的市场空间。2018年教育部发布了《教育信息化2.0行动计划》，2019年又有了三部委联合发文的“薄改2.0”资金计划，有政策有经费，2019年可以说是体制内双师课堂的元年，市场才刚刚开始。不同于过去的录播和精品教室的本地场景，双师课堂强调的是物理空间不在一处的老师和同学进行远程的音视频同步互动，需要新一代云视讯技术作为支撑。如果说录播和精品课堂是1.0，直播是2.0，那么双师课堂就是3.0。因此，双师课堂是一次技术驱动的教育场景革命，关键要素在于技术——通过技术形成产品+头部品牌，利用势能覆盖渠道，形成规模从而占领市场。这次疫情在家上课，比如云课堂就是很好的利用云视讯技术或者说双师课堂的底层技术的一个体现。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2月6日、7日 |