**深圳齐心集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东吴证券史凡可、东兴证券王建辉等 |
| **时间** | 2020年2月7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、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、请介绍一下公司办公物资业务主要都是哪类客户？**  答：为顺应办公物资采购电商化、集中化、集成化、一站式发展趋势，公司重点聚焦政府、央企、金融、部队等大中型政企客户，通过API接口、合约LINK等不同的接入模式，构建了集硬件+软件+服务的一站式企业办公服务平台。目前平台的核心客户主要是政府、央企、金融、部队等大中型政企，截至2019年三季度，累计中标了150多家政府、央企、金融、部队等大中型政企的办公集采业务。  **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，公司推出的500端免费云视频会议服务，对现有的收费客户有影响吗？**  答：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。我们预计疫情结束后就会终止相关免费服务，这对公司云视频会议的主要付费客户，比如按年付费用户不构成影响。  **4、企业在采购云视频产品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，能否保证语音流畅清晰，视频稳定不出现马赛克等，好视通拥有业内领先的大并发、QOS稳定传输、视频增益、音频降噪等重要的100多项知识[产权](http://baike.eastmoney.com/item/%E4%BA%A7%E6%9D%83)和技术，能够保证多方云视频会议顺利进行。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。  **5、齐心好视通在技术方面有哪些持续投入？效果如何？**  答：齐心好视通始创研发团队在云视频技术上已经有10年以上的积累，公司拥有业内领先的大并发、QOS稳定传输、视频增益、音频降噪等核心技术。近年公司在研发方面持续加大投入，两次非公开发行股票募资都在云视频方面有较大投入，除了软件持续更新迭代，加大智能硬件产品线研发以外，还进一步完善和丰富产品应用场景，大力发展智慧党建、智慧教育行业线产品的开发。  目前，公司推出了面向大、中、小型会议室和个人独立办公室场景的智能硬件产品，产品融合了人脸识别、语音识别翻译等人工智能技术，为客户带来全新的应用体验。去年推出了业内首款4K+H.265+AI的智能云会议终端等产品，于2019年11月底正式发布了云视频会议新品及国产化生态构建战略，并与天津麒麟、[中标](http://baike.eastmoney.com/item/%E4%B8%AD%E6%A0%87)软件、上海兆芯、天津飞腾等在国产芯片、操作系统占重要地位的厂商分别签署了战略合作协议，共同打造我国自主、可控、安全的国产化的智能终端。  **6、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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年2月7日 |