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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 天风证券通信首席分析师 唐海清  东兴证券计算机首席分析师 王健辉  长江证券计算机首席分析师 凌润东  安信证券计算机分析师 凌晨  中信建投基金 王琦 |
| 时间 | 2020年3月1日、3日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 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：此次新冠疫情对整个云视频行业影响的持续性如何？**  从历史数据看，03年非典疫情期间政府要求远程办公，同时大力投入信息化基建，使得整个传统专网视讯在之后的七八年间持续快速发展。  而当下的疫情对全社会的影响范围更广更深，很可能彻底改变从政府到大中小企业以及全行业的办公模式和工作习惯，云办公成为标配，而云视讯成为云办公和远程教育的入口。  另一方面，由于此次疫情后“新基建“的大力投入，5G，超高清和国产化的共同催化，作为办公入口之一的云视讯不论是纯SaaS或是软硬件方案，都有机会得到长期持续的发展。  **Q2：未来三到五年云视频赛道的机会和市场份额如何？**  如果把会议作为一个细分场景，不过是100亿的市场规模，其中80%来自硬件业务，目前国内疫情期间爆发的云视频SaaS业务还处于塑造品牌，获取用户流量的阶段，还有待后期付费转化。巨头们主要还是通过互联网的商业模式或者云硬件销售进行变现。  从全球来看，云视频硬件和软件收入大概七三开，但云业务会给硬件业务形成导流；从国内看，硬件和软件收入更接近八二开；中美云视频发展的土壤非常不同。未来三到五年内，云视频会在垂直应用上有机会呈现爆发性的增加，如智慧党建的场景有140亿的潜在规模，在双师课堂大概有三百到六百亿的规模。未来互联网巨头会覆盖大部分通用会议场景，而细分龙头有机会覆盖越来越丰富的垂直场景，面向5G做更多的行业融合应用，与巨头互为补充。  **Q3：公司的研发投入情况？**  从2019年上半年看，公司研发投入在9%-10%，比过去略有上升。从2020年开始，公司会进一步加大面向下一代通信网络5G的超清视频和国产化云平台，云智能硬件的研发投入。这一部分产生效益需要一定时间，但是公司长期坚定布局的方向。  **Q4：公司4K云视频硬件业务的门槛如何？**  公司云视频硬件业务包括两部分：云视讯摄像机和云视讯终端。就摄像机来说，按照技术难度等级从高到低依次是：广电级，会议通讯级，安防监控，消费级；会畅的云硬件业务属于第二类。至于云视讯终端，是集成了摄像机，拾音放音，音视频编解码等功能于一身的“一体机”，不但是一个“光机电”一体的工艺产品，更包含了结构ID设计，音视频编解码底层算法，声学算法，音频处理，视频处理等诸多核心技术。除了技术，参数，工艺和品控都必须做到业内领先外，得到下游头部厂商的认证，从而形成规模效应和头部效应，是很多从业者始终无法翻过的门槛。如果仅是简单组装，是无法构成长期持续的系统性优势的。    **Q5：除了教育的双师课堂外，其他领域渗透情况？国企央企视频会议领域的渗透情况如何？**  目前公司提供完整软硬件方案的只有双师课堂这一个场景，这其一是为了业务重度聚焦，其二也是避免和公司云视频硬件下游的龙头企业和互联网巨头等形成业务冲突。比如，在智慧党建方面，会畅通讯下游的合作伙伴之一已经是国内智慧党建市场的龙头，在这种场景下不需要与其产生正面竞争。  把央、国企面临着国产化全面替代，在这个改旧换新的阶段，我们力求在新旧视讯系统的兼容性方面做的最好。之前也说过，国产的云视频平台会尽快推出市场。总的来说，硬件业务，国产化业务和教育业务是会畅通讯接下来会重点关注的业务领域。    **Q6：业绩快报里归母净利润比营收增长快的原因？**  本质上讲，是数智源及其他两家公司在自主业务上的比例提升，使得毛利提升了。数智源过去有一部分是提供给垂直行业（海关、教育行业）专用的视频通讯系统，而去年开始自主产品上升，收入没有大大变化但是净利润大幅上升。另外也有有管理费用上的优化，研发人员比例上升比较多，人员增长规模控制的比较好，各项费用控制的也比较好。  但未来可能有些变化，比如短期内没有考核国产化和教育业务对利润的贡献，这部分也暂时没有给市场预期。因此未来收入增速可能略快于利润增速，主要原因还是研发投入、股权激励的费用等的影响。  **Q7：未来业务规模的战略打算？未来的净利润规模？**  首先未来把自己做成标准化的产品，第二关注合作伙伴和渠道，不管是运营商，还是行业的龙头，比如教育行业中大型的集成商，或硬件业务面向的行业龙头，都会促进业务的快速增长。  简单概括，会畅通讯在体制内面向国产化业务的对标全球最好的云视讯平台；在云视频硬件业务上，逐步提升国际业务的比例，国际业务收入增长潜力十分巨大，还可以拉动品牌价值的提升，所以最终还是会把规模推向一个更高的量级。  如前面所述，净利润可能比收入规模稍微滞后一点，原因在于还在投入期。具体原因在于：（1）这两年会有员工股权激励费用发生；（2）面向超高清和国产化仍在投入期，是一个长期的方向。这方面会给市场合理的预期，让大家更多关注公司的边际变化。  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3月1日、3日 |