**深圳齐心集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 安信证券、浙商证券、华西证券、中信建投、广发证券、长江证券、西南证券、国泰君安、天风证券等95位分析师、投资者通过齐心好视通视频会议系统接入 |
| **时间** | 2020年9月28日15:00-16:20 |
| **地点** | 深圳市南山区深圳湾科技生态园齐心好视通子公司（齐心好视通视频会议交流） |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事、董事会秘书兼财务总监黄家兵，公司副总裁侯刚，公司副总裁兼好视频通CE0王化福，数字广东项目负责人许智瀚，证券事务代表罗江龙 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | |
| **一、公司业务情况介绍**  **1、数字广东项目负责人许智瀚做数字广东项目介绍，并对齐心好视通和粤视会做效果演示：**  齐心好视通是齐心集团旗下的一个全资子公司，是一家具有十年核心音视频技术沉淀的厂商，目前得到了6万多家用户的积极认可，获得了多项创新核心技术。  齐心好视通一直专注于云视频的创新与研发，用“云+端+行业” 战略为用户提供更高效的视频协作体验。近年来好视通在“云+端”的基础上逐渐形成了针对政府、教育、医疗、金融等行业的产品应用解决方案，进一步完善好视通“云+端+行业”战略布局。  粤视会是在粤政易平台上的核心功能之一，是音视频交互的一个载体，基于粤政易因时、因需召开各类视频会议，包括广泛应用于应急救援、公共卫生、森林防火、抗旱防汛、教育培训、远程协作、网络招标等。  粤视会是数字广东的一个平台，为平台提供音视频处理能力，数字广东是给广东省政府来进行平台统筹与采购的公司。  粤视会平台主要有六大特点：第一个是全省一张网，也就是说基于全省的通讯录可以随时实现拉齐跨单位跨层级的视频会议；第二个特点是一键入会；第三个特点是精细到以前没有办法覆盖到的个体；第四个特点是采用多种专业安全防护，安全可靠；第五个特点是对接融合；第六个特点是定制开发，粤视会有一个专署的研发、完善的定制开发流程，这样定制开发的时候上线就比较快，而且更新迭代比较快更新比较及时。  目前整个粤政易平台的用户已经突破100万，预计到今年年底会达到150万，随着这个平台的上升，粤视会平台也逐渐发挥它的作用。公司在粤视会项目中，在团队建设方面，客户需求理解方面，软件开发方面等都积累了丰富的经验。目前福建等省也在不断推行加快数字化政府建设的进程，在这个过程中公司可以复制粤视会的成功经验。  **2、公司副总裁侯刚业务情况介绍：**  从整个云视频大的发展和趋势来看，第一是我们看到了云视频正在进入到行业用户的业务流程当中去，最终实现云视频融入企事业单位业务流程。云视频介入到未来行业流程，未来不再是市场会议的形态，变成业务的场景。第二是人工智能AI技术的发展，包括5G技术的发展，来加速了云视频在行业的落地。第三个就是在整个国产化的趋势，看到了未来在几年当中，在党政军国产化的趋势上非常明显。  去年年底我们进行了“云+端+行业”的战略升级。在行业这一块主要就是在数字政务行业场景。这次我们去落地数字广东，整个广东省政府信息化平台的建设，实际上是我们在整个战略之下非常好的一个典型案例，和一个典型的战略级项目。在整个广东省政务应用当中，粤政易有很多垂直化的应用，其中最具代表性之一就是好视通在承接的粤视会，粤视会不仅仅满足了整个政务平台上一个线上、线下的视频协作能力，更核心的是我们在上面把整个音视频的能力内嵌在里面。也就是说在整个广东省政务细分的子行业，在音视频的未来拓展上我们都起到了这样一个重要的角色和能力。  客户对好视通的综合能力得到了综合的认可。首先是我们的产品技术这样一个核心能力，在层层的PK之下参与进入这个项目。第二也是看到了我们的交付和支撑能力，在专业也得到了客户的认可和信任  我们也看到了未来基本上以省为单位的在规划这个平台，整个全国建设看湾区，在全国各个省市预计将以广东为标杆、样本和案例。  未来在我们整个好视通“云+端+行业”战略转型上，我们还是非常积极乐观的，未来在公司战略指引和团队努力之下，好视通将会迎来更好的成长机会。  **3、公司副总裁兼好视频通CE0王化福业务情况介绍：**  过去好视通在侯总等创业团队带领之下，已经取得不错的成绩。随着时代的发展，云视频已经站在了风口，很荣幸我也能有机会成为齐心集团好视通的一员，继续带着这个团队冲向更高的目标。  我曾在致远互联和小鱼易连任职，在致远互联从普通的销售经理，一直干到销售副总裁，我离开的时候销售团队大概六七百人；在小鱼易连把从零起步，搭建了整个销售体系，把传统的营销模式和线上线下的互联网营销模式来进行结合，短短四年多的时间，快速进入了中国云视频行业前列。  很多投资者朋友也关心我为什么来到了好视通，我更关注的是好视通在过去十年耕耘、厚积薄发的积累。在过去的十年多技术的充分积累，也经过了市场大量的验证，在行业的应用和实践的积累上都有很多的经验，这是我过去从竞争对手角度所看到的，好视通已经具备这样的能力。  在行业发展方面，我们看到了新型肺炎疫情对整个云视频的加速，市场的容量把过去只有一个百亿级左右的纯视频会议并不大的赛道，一下变成了数千亿级。现在的整个云视频应用是可以融入到政务。大中型企业也在加速，包括一些纵深的行业，教育、医疗、金融都有非常广泛的应用，基于云视频作为基本能力，作为“云+端+行业”应用的应用广泛场景存在。  疫情已经把整个云视频的赛道拉到了数千亿级的赛场，在疫情期间我们也可以看到，一些巨头，腾讯、阿里钉钉、华为等等也已入局，这个入局更是加速了市场的成熟，因为巨头有其各自的市场生存空间，未来在中型中大型客户，或者纵深的业务场景，需要的是“云+端+纵深行业”的应用。实际上巨头的入局，更多地加快了市场的发展，并不会对好视通这样在2B深耕多年的，有非常深厚的且服务的企业，造成多大的打击，更多的是一种促进，是整个行业快速发展的加速。  另外也看到中美之间的关系，国外的主要对手像思科、ZOOM等等在中国市场已经逐步淡出了，这都是对于留给国产云视频服务商非常大的机会，这也是我为什么到好视通来一起和整个齐心的大家庭，一起奋斗的原因，也非常期望未来能够在我们的努力下，把好视通3-5年的时间里，推动成为成为这个领域领导厂商的位置。  **二、互动提问环节**  **1、好视通今年年初疫情的时候，这边有很多潜在的客户，我比较关注这些潜在的客户在三季度转化的情况大概怎么样。**  答：到8月底的最终数据还没有统计出来，目前客户接近5000家已经转化为付费的客户。前年预计下来应该是8000-10000家左右的水平。  **2、数字广东项目收费模式是怎样的，对我们的业绩上，从今年开始往后展望在比较稳态的情况下，能到一个怎样的收入和利润体量？**  答：我们的整个数字广东项目，收费分了几块部分。第一个因为我们是提供整个广东省政务人员音视频的线上应用，这一块就按账号、按年来收费，因为第一年刚刚开始应用，后期随着应用的帐号数开通和使用，还会进一步地增加。  第二个就是我们在端这一块，为各个地市打造的落地系统，这个系统就包含了各地政府落地的端，以及在整个平台上落地的专属云系统。如汕尾市明年光在信息化系统建设的预算大概就有两千万左右，这一块各地正在陆陆续续地推广应用，未来可能是1-3年的体量需要我们进一步落地。  **3、想请教一下王总，你在小鱼易连那边搭建了一个完整的销售团队，想问一下您到了好视通之后，去做好视通业务的2B或者整个业务的开拓，或者销售那边会有什么不一样的打法吗？**  答：小鱼易连在过去跟好视通文化采取了差异化的做法开拓市场，但是主攻的领域在过去2016-2019年大部分是重叠的。好视通有自己非常擅长的，在直销方面有较深积累，未来好视通一方面会继续坚持在政务、特定的大B市场继续夯实直销的打法。同时会把好视通分销的打法建立起来，因为小鱼易连在过去2016-2019年主要在SID市场，采用的是全分销的模式，这个模式也是好视通应该暂时没有大规模启动起来的，这一块会再夯实。同时会在政务、教育这样的纵深行业继续去继续发力，搭建专业的经营政务、教育的团队去深耕。这是大概的一些思考，未来会逐步按这个方向展开我们的策略。  **4、在广东省平台政务数字化的建设过程当中，好视通和他们的合作是独家的吗，在后面县市地区平台的落地有没有其他的一些竞争对手，我们在开发其他省市的数字化平台建设推进情况如何？**  答：在整个数字化平台，广东省政府承建方是数字广东这家公司，数字广东是中国移动、中国联通、中国电信运营商和腾讯合资的一家公司。数字广东给广东省政府提供在政务应用的粤政易平台，这个平台覆盖到每一个政务人员的手机端和电脑端，在整个粤政易的平台上有一些核心的应用，其中最核心的一个应用之一就是刚才提到的粤视会，粤视会在粤政易平台上是所有音视频的入口。我们为整个省平台部署了整套的满足于客户需求的，加入了一些特定的技术能力的平台。这个平台在各地市去落地的时候完全要依托这个平台去落地，所以在各地市的下面去落地的话，目前来看只有这一个平台。我们合作是属于数字广东在音视频这一块，目前这个平台是我们目前是唯一的搭建平台。  在其他省市的整体推进和覆盖方面，因为全省一张网，拉通所有的横向部门，这样的理念还是非常超前的，很多的省在政务块垂直没有问题，从一个部门垂直下去都可以，但是在全省一张网拉通各个部门是一个非常痛点的问题。可以说在这一块广东省走到了前面，起到了一个非常好的带头和示范效应。  **5：数字广东项目在做的过程中会出现什么比较大的问题，预计会持续多久，这个项目可以直接复制到其他省份吗，还是需要做一些定制化的调整？**  答：这一块刚才我们也有提到，整个广东省的政务平台搭建，在整个粤视会的行业落地，在未来最基础的音视频通讯这一块未来1-3年会持续落地。在一些行业的应用场景上有更大的市场空间，包括刚才化福总也有提到，未来在行业的应用上是一个千亿级别的市场，这是一个长期产出的收入模式。  在一些省市的推广和落地上，实际上在这一次平台上大多数已经进行了政务这样一个应用，虽然是我们单独的一条产品线，但是现在全面正式拟定一个行业化的全新产品线，这个产品线在我们的基础上做一些开发，这个开发未来都会成为标准，在其他的省市数字政务进行落地。当然各个省市对接的系统不一样，可能在对接上还会有一些少量的定制开发。  **6、关于未来政务和教育的渠道深度开发计划方面，根据之前在这些领域一些经验，公司有何推进计划？**  答：基于本人前面在云视频行业十几年的团队和渠道建设经验，我很有信心团结更多的合作伙伴进来，在现有的销售基础上再去升级，引入更高级的人才，快速搭建一支在业内有体量的更强大团队出来。纵深的业务经营是必须要有业内的专业人才，我们也会把现有的团队重新整合之后，再引入在教育行业从业多年的，不管是从营销、研发、服务体系搭建的地三支部队，一起快速地在教育里去。  好视通已经有了非常好的积累，现在公司只是把产品团队打磨地更好，把团队组建地更专业，更适合在教育领域就可以了。包括像政务，粤视会是好视通的一个标杆，我们会快速地复制这样一个案例到全国其他的省份和省市，这些我们都会搭建专业的团队去驱动市场。  **7、请问黄总公司给王总和销售团队准备了什么样的激励计划？**  答：我们有中期和短期围绕着业务发展的激励方案，还有长期地围绕员工的激励计划，我们上市公司有回购成本价2.56亿元的回购股份，未来都会在合适的时机通过员工持股计划授予到公司核心高管团队和技术团队，这些中长期的激励方案会陆陆续续基于业务发展推动落地。  **8、政府会对数据和信息的安全敏感度会更高，我们在这一块的核心技术储备是怎么领先于竞争对手的情况，兼容性和扩展性如何？**  答：安全性这一块，好视通经过第三方机构测评认证。齐心好视通获得了在非金融行业最高的级别，国家公安部等保三级认证，还获得了中国信息安全认证中心权威认证。在整个政务应用上确实要求得非常苛刻，包括从低层到应用层的多层加密机制。不光是在资质上的认证，在一些应用的场景和客户的案例中，好视通在安全性这一块是得到了充分的认可，所以好视通的产品能胜出，安全性是一个非常重要的指标之一，我认为这一块是可以充分信任的。  在兼容性、扩展性方面，好视通不但可以和整个硬件的设备互联互通，我们整个云平台目前升级到了全媒体融合的通讯平台，好视通平台上除了云视频互动之外，还可以接入所有的音视频设备，包括监控摄像头、应急无人机、执法仪等。在未来升级改造下，齐心好视通的应用将更加广泛而深远。 | |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月28日 |