

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：2021-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华西证券通信行业研究员 宋辉 长城证券 TMT 通信行业研究员 蔡微未 前海鸿富基金刘高寒、陆文涛 佳许基金 王林、周小兰
时间	2021年3月3日
地点	公司会议室、远程视频会议接入
上市公司接待人员姓名	董事、总经理、董事会秘书 路路 战略投资副总裁 张骋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：后疫情时期，云视频行业目前景气度和持续性怎样？</p> <p>国内疫情实际从2020年3月已经结束，但行业需求持续向上。从行业上游音视频芯片厂商看，音视频芯片订单量景气度去年一直持续到今年一季度；从行业下游政企用户侧看，2020年是面对疫情的应急反应临时云视频支出，2020年是云视频元年，从2021年开始才进入正式建设期，不少下游用户做了三年以上的规划。与其说云视频行业持续增长表面是疫情刺激，不如说本质原因是国内各行各业和政企用户数字化转型升级进入了真正的黄金十年，而云视频作为数字新基建逐步扮演起“生产力工具”的作用。</p> <p>Q2：公司信创业务进展如何？对公司收入是否有周期性影响？</p> <p>国内信创市场与大G大B市场用户是重叠的，从过去一年发展看，信创领域及国产操作系统合作对于公司持续推进大G大B市场是非常有效的。信创的强制性采购目录是针对基础软硬件的，而公司一直以来都聚焦市场化业务的开展，信创主要为公司大G大B业务“导流”，对于快速提升公司的行业口碑，提高获客效率有显而易见的帮助，因此不存在周期性影响，反而为大G大B业务持续增长提供了长期动力。</p>

	<p>Q3: 超视云的最新用户数如何?</p> <p>截止到 2020 年底, 会畅超视云政企用户量已经突破 100 万; 并且随着国产操作系统的快速发展, 政企用户数还在持续快速增长。公司会加快研发迭代, 为更多政企用户提供更完善的超高清国产音视频通话体验。</p> <p>Q4: 公司的云视频产品技术壁垒如何?</p> <p>公司始终坚信业内最好的人才能做出最好的产品, 因此在过去的将近十年时间逐渐积累了国内顶尖优秀的音视频人才, 基于用户需求不断打磨技术, 产品和解决方案。从技术上至少囊括了国内外领先的音视频算法, 特有的声学技术, 图像处理技术, 大规模云计算和智能制造的能力几方面, 在产学研和人才引进可以说针对每一方面都做到不断纵深, 在云视频行业应用上也逐步厚积薄发, 获得了大量国内外知名头部客户的认可。</p> <p>Q5: 今年以来近期公司云视频硬件的订单情况如何?</p> <p>一季度以来国内外用户对于音视频需求持续旺盛, 有了去年的经验, 公司也会相应做好充足的服务和产能准备。</p> <p>Q6: 今年以来公司海外业务开拓进展如何?</p> <p>海外市场对于数字化办公和云视频接受度高, 渗透率是国内的 10-20 倍, 今年以来公司也加大了海外合作伙伴的建设, 尽管有海外圣诞节和国内春节假期的影响, 但各项经营指标都不错。</p> <p>Q7: 公司未来三到五年业务的展望?</p> <p>虽然国内云视频行业目前还处于早期, 但国内外 5G 和数字化行业趋势明显, 2020 年更是国产化云视频的元年, 公司在未来几年也会持续沉淀更好的产品, 加大行业客户和海外客户深耕, 目标是做国内高端云视频市场(大 G 大 B 市场)第一品牌。公司的愿景也一直未变, 力争让中国所有的大型企业都能用上公司的云视频产品。</p> <p>本次调研主要内容不涉及重大未公开信息。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 4 日