

证券代码：002771

证券简称：真视通

北京真视通科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2020-003

投资者关系活动类别	<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	西部证券邢开允、滕晗屹、山丘资产管理尹星龙、中国民生银行罗立治、上海名禹资产王益聪、富安达投资吴帆、天谷投资钟声、上海合道资产陈小平、上海正浩投资郭德浩、鹏华基金胡东健、景顺长城基金林芝、上海祎兆投资王斌、信通基金万庭选、融通基金孙卫党、繁星资本刘钰、上海睿亿投资李敬尧、信达证券王晓博、长盛基金王建、上海弈慧投资邵雯琼
时间	2020年2月10日 15:00-16:00
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事副总经理马亚先生，董事兼董事会秘书李春友先生，云视频事业部总经理张建会先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司情况介绍 公司是信息技术与多媒体视讯综合解决方案和服务提供商。主要以视频会议为主，也包括调度指挥和应急指挥系统的解决方案。公司自成立以来，成功地为数以百计的重要客户提供了多媒体视讯综合解决方案，尤其是在能源、政府、金融等重点领域积累了丰富的客户资源。其中，为30%以上的央企和部委提供了综合解决方案。公司服务过的政府用户包括：中国海关、国家税务总局、工商总局、农业部、环保部、应急管理局、省公安厅（湖北省公安厅、云南省公安厅等）、区政府（北京市朝阳区政府、海淀区政府等）；公司服务过的央企客户包括：中石油、中石化、中海油、五大发电集团中的华能、中电投、大唐、中国中铁、中国建筑等等。

纵观视频会议发展历史，2003年抗击非典疫情过后，迎来了中国视频会议的快速发展，作为视频会议厂商的宝利通、华为以及作为解决方案提供商的真视通均迎来了蓬勃发展的黄金十年。这次新型冠状病毒疫情给国家经济带来了一定的影响，但对于部分细分行业可能是一次发展的契机。

为了抗击此次疫情，公司紧急调拨人员，于大年初二在公众号发出通知，公司的云视频协作平台向中国用户免费开放，直至疫情结束，同时全国工程师及售后人员在此期间，也协助众多政府、机关组织召开多次抗击疫情的会议，希望国家能够早日度过难关。

云视频业务不仅是基于公网的视频应用，对我们的政府央企客户来说，更多的是对原有视频会议系统的延伸，使会议不仅停留在会议室、可以延伸到每个人、延伸到任何有网络的角落，为工作提供更便利的交流方法，以便起到提高工作效率和产能的作用。相信公司云视频业务经过过去几年的培育以及本次疫情的刺激，未来会有一个很好的发展。

云视频业务介绍

视频会议业务在国内的商用起步于上世纪90年代，公司抓住了这个发展机遇，从事这项工作，云视频业务于2015年前后起步，有效解决了全员覆盖的问题，使参会者走出会议室，脱离专业设备，最低就需要一部智能电话就能够实现视频通讯，公司为客户服务了20多年，能够亲眼看到客户对云视频业务的需求。2017年我公司被认定为“云视频会议系统关键技术北京市工程实验室”，同时我公司具有《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（业务种类包含：第一类增值电信业务中的互联网数据中心业务；第二类增值电信业务中的国内多方通信服务业务）等增值业务电信资质，我们云视频业务底层技术拥有完全自主知识产权，且在广大政府、央企具有成功案例。

我们的云视频业务特点如下：

1、具备视频通讯功能的同时，具备完整的数据会议功能，参会人员可针对同一个文件进行修改标注等特色功能；

2、真视通云视频可以无缝兼容传统基于H.323视频会议系统；

3、具有中国特色的综合会议管理功能，满足客户个性化需求的会议管理平台；

4、终端产品类型完备，针对不同客户具有不同版本，譬如针对政府央企等大型客户具有VE版本，针对中小企业有服

务器一体化版本等。

疫情期间，公司为某区政府提供了 28 场疫情防控会议支持，某央企用户云视频系统已经建设完毕，此前使用频率不高，因突发疫情，用户立即要向全集团进行推广，几十万员工，每个人都拥有属于自己的虚拟会议室。

目前云视频市场条件趋于成熟，云视频核心部分已经脱离了专用 DSP 芯片设备，完全依托于 X86 架构下 CPU 的运算，早期 CPU 运算速度不够，音视频编解码对 CPU 消耗比较高，大容量并发情况下，优势不明显，最近几年随着 CPU 运算速度提升，造价下降，大容量并发时核心计算能力已经不是问题。同时随着移动带宽的增速，5G 时代的到来，云视频必定迎来爆发式增长。

此次疫情的发展从实际情况看，对公司业务发展起到很好的促进作用，春节期间，公司工程师及售后服务人员能够及时到位，为客户提供了有力保障，我们会再接再厉，更好的为广大客户服务，希望能够对此次疫情有所帮助。

问答环节

问：与阿里、华为等巨头公司相比，我们的优势

答：行业巨头更多锁定 2C 端客户，我们的云视频客户群不同于阿里、腾讯，我们主要面向政府和央企提供个性化服务，商业模式和管理方式上都有较大的区别，结合公司视频会议特点，包括主数据的集成应用、安全性、并发数量及身份认证等内容，我们能够为客户提供定制化的解决方案。

问：会议系统平台激增时需要进行扩容，但后期会恢复到平静期，这期间的扩容成本等问题，公司策略如何

答：疫情期间，公司为上百家客户提供了服务，对公司而言，一方面我们希望在此期间能够为国家和社会贡献我们的力量；另一方面，我也希望更多的客户了解、熟知和使用我们的产品，从而为我们提供反馈信息以此作为我们进一步优化的依据。云视频与传统视频会议不同，对资源的要求不高，视频互通时可实现自动适应连接带宽，在并发数增加时，增加处理单元即可实现扩容，方便快捷。

问：疫情期间新增用户如何得到转化，公司是否可以对免费用户的留存情况做预判

答：疫情期间，公司新开通了很多用户，一方面我们希望在此期间能够为国家和社会贡献我们的力量，另一方面，我也希望更多的客户通过对产品的体验能够持续长久的使用。

2003 年非典之前，视频会议市场增速缓慢，2003 年抗击非典疫情过后，迎来了中国视频会议的快速发展。本次疫情对云视频的发展是一个利好的契机，目前大家更多的处于居家办公、远程办公的状态，这种工作方式将逐步被大家所接受和认可。作为政府和央企客户，他们对安全性的要求非常高，短期由于

	<p>疫情紧急，会暂时可以容忍在公网环境下使用视频办公，从长远来说是肯定不会完全放在公网上的，我们将为客户建立自己的私有云，并实现传统视频会议和私有云的互通。</p> <p>疫情期间，公司为某区政府提供了 28 场疫情防控会议支持，某央企用户云视频系统已经建设完毕，此前使用频率不高，因突发疫情，用户立即要向全集团进行推广，每人都拥有属于自己的虚拟会议室。会有一些已使用的用户，未来转化为正式合作的用户。</p> <p>问：在线教育方面，公司的未来发展规划，渠道、资源等</p> <p>答：目前在线教育主要包括三方面：1、课外辅导机构（特点：并发量少，频率高）；2、K12 应用（特点：并发数量多）；3、大学教育（特点：并发数量多）。</p> <p>针对 K12 和大学教育，我们提供的方案是云视频+直播的方式。公司在全国各地拥有 20 多家分支机构，有合作多年的教育客户资源，我们能够为客户提供原有视频会议系统与云视频的无缝兼容，同时我们又具有效果稳定、安全性高等特点，我们能为客户提供教务管理等个性化定制服务。</p> <p>问：公司是否提供课前课后的教育管理软件？</p> <p>答：公司主要提供视频会议通讯。教育行业的许多客户都已有课前和课后的管理系统，我们会议系统能够提供标准的开发接口 API/SDK，可以直接嵌到现有的教务管理系统里。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 2 月 10 日