

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	天风证券 唐**、林**、巩** 中国人民养老保险 李** 建信基金 左** 中信建投 刘* 上海合远私募基金 史* 长信基金 王** 华安基金 何* 深圳瑞信致远私募基金 郭* 浙江美浓资管 宣*
时间	2024年4月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈斌雷 副总经理、财务总监 倪明勇 副总经理 张骋 副总经理 江海洋
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一部分：介绍公司基本情况</b>  公司主营智能云视频通讯业务，主要包括智能云视频软件业务、智能云视频终端业务。报告期内，公司实现营业收入 4.55 亿元，较上年下降 32.11%；归属于上市公司股东的净利润亏损 5.01 亿元，主要为大额商誉减值和允价值变动损失的影响。2023 年经济复苏缓慢，下游需求呈现短期性低迷导致部分订单延迟，公司营业收入短期内有所下滑，2023 年在大股东的带领下公司在营销端实施降本增效初见成效，公司在研发端在面向 AIGC 的新一代智能云视频通讯平台研发持续投入保持稳定。2024 年一季度实现营业收入 9978 万元，实现净利润 1583 万元，扣非后微亏，2024 年，公司将聚焦智能云视频通讯业务，持续投入资源，构建差异化的竞争能力，并将深入聚焦经营改善，持续加大技术投入，加强关键系列产品的差异化优势，加快产品研发，完善产品型谱，提升价值链运作效率，加快拓展全球

市场拓展节奏，努力实现收入规模的快速增长。

## 第二部分：问答环节

**Q1：公司 23 年云平台业务和终端业务表现相对来说比较疲软，请公司分析一下现阶段的市场需求和恢复预期节奏情况？**

公司业务主要分为智能云视频的软件业务和硬件业务，2023 年这两块业务都有不同程度的受到了宏观环境和下游需求的影响。其中云视频软件业务，公司是面向 1+3 个行业，即医疗+消费+金融+科技四大行业，占比较高的医疗行业，公司客户主要是外资跨国药企，受制于大环境影响导致他们支出收紧，导致订单一部分延迟到了今年，今年一季度和去年三季度和四季度相比，数字医疗服务的业务正在逐步恢复。另外，云视频硬件业务去年受到行业去库存影响较大，从今年开始公司看到了比较大的新机会，一是全球去库存接近尾声，国内需求逐步起来公司也看到一些友商和合作伙伴出现了反弹的情况，其次公司一直在努力拓展海外市场，云视频硬件业务 2023 年海外市场收入占比约 32%，2024 年一季度提高至约 38%，在海外业务拓展取得了阶段性的成果，在全球市场今年公司和亿联网路签订了框架合作协议，在国内市场公司也积极和大厂战略合作或者生态合作，形成更广泛的客户覆盖，进一步将国内市场的复苏以及全球市场新一轮周期能够叠加在公司收入增长节点上。

**Q2：公司年报中披露公司为获取更多市场份额进行了价格策略调整，请问降价幅度是多少，后续还会持续降价吗？**

2023 年度公司云视频硬件有一定幅度降价，这个策略不是每年，是针对特定市场和行业而做出的，调整价格策略主要是屏蔽一定的竞争。

在毛利率问题上，公司内部做了降本的措施，一是在设计方面的积极优化，二是优化供应链体系，把降价的影响降到最低。

**Q3：公司 2023 年合同资产和应收款均有一定下降，剔除北京数智源的影响同比口径如何？**

合同资产这块，剔除北京数智源的影响后金额小，同比变化不大。应收款剔除北京数智源的影响后同比有一定下降。

**Q4: 公司视频终端业务国内外收入占比结构和后续展望如何?**

公司智能云视频硬件业务 2023 年海外市场占比约 32%，2024 年一季度约 38%，从整体来看，公司是在逐步增加的过程，2023 年、2024 年一季度海外业务客户去库存接近尾声，整个海外市场占比预计逐步提升，公司力争云视频硬件业务在明年海外收入占比能突破 50%。

**Q5: 公司介绍一下 3D 数字引擎业务具体划分在报表口径哪里，2023 年收入体量如何，以及后续发展规划情况。**

3D 数字引擎业务属于云视频业务。2023 年三维云视频业务产生的收入约 2000 多万，比 2022 年有一定增长，未来我们会把整个三维云视频业务合并到 AI 相关应用业务里。

**Q5: 公司 2023 年进行了商业减值且金额比较大，后续是否存在继续减值的可能性。**

去年公司与会计师做了充分沟通，2023 年明日实业收入和利润下滑情况下具体商誉减值是比较充分的，按照目前经营情况，预计在未来不需要进一步进行商业减值，目前商誉金额还有 6261 万元。

公司经过评估机构也结合 2024 年以及未来几年客观预测，结合来看，如果按照预测没有较大的变动，暂时是没有继续减值可能。

**Q6: 目前视频会议平台业务布局情况，以及下游客户画像结构，哪一个细分领域是现阶段主要收入来源?**

云视频平台业务的下游客户是医疗+消费+金融+科技及其他行业，医疗行业客户占比约 70%，其余是另外两个行业的客户合计约 30%。

**Q7: AI 功能这块，AI 功能附加是否会对于现阶段产品，不管是从软件端还是硬件端，价值链会带来提升?**

要看具体情况，如果偏重度定制化的价值提升会更大。

**Q8: 哪些类型的客户对于高度定制化需求会比较高一点?**

注重私有化的客户。AI 应用只是一个工具流或者工作流的环节，它是用来去提升生产力的，所以需要跟客户的生产力工具结合。

**Q9: 公司现阶段人员和组织架构调整如何? 2023 年具体做了哪些变动?**

	<p>公司在 2023 年 10 月份完成了公司控制权变更，完成了董事会和监事会的换届选举，组织架构上对管理层和部门人员都进行了调整，新增了很多专业的管理人员，目前整个组织架构调整已经到位，结合整个组织架构调整，公司在业务上面也做了一些深入优化，在控本包括 AI 应用端的投入等发面，公司都在持续做改善。</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	2024 年 4 月 29 日