

证券代码：300634

证券简称：彩讯股份

彩讯科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	东兴证券 王健辉 魏宗 中信证券资管 丁俊 开金控股 吴浩	
时间	2021年5月11日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事长杨良志、董事会秘书兼财务总监陈学军、助理总裁钟鸣华	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司概况及 2021 年一季度经营情况介绍</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、彩讯跟深信服、中软太极、金山的协同是怎样的？</p> <p>答：彩讯的Richmail是国内信创邮箱的一个主力产品，未来三五年会成为替代微软Exchange和原IBM Domino邮件的主要产品。公司已经感受到这个市场特别明显的变化，前两年是小信创，是以换服务器、换操作系统、换数据库为基础，去年开始在应用软件方面做大量的更换，大信创也开始启动，各大银行、保险、能源和交通行业等头部企业在去年开始试点样板项目。彩讯Richmail也参与了，且获得了很好的成绩。</p> <p>在这个过程中，国产信创不光是某一款软件产品，而是整个软件加国产硬件的生态组合拳。彩讯从一开始跟平台上下的小伙伴都有较多的协同和合</p>	

作，包括前年与金山WPS产品的合作，众所周知，微软的office365其中很重要的一个模块就是exchange邮件系统。金山作为国产替代office的一个主要提供方，邮件也是其中很重要的一个产品，在面向大型企业的邮箱产品，是跟彩讯有市场合作。比如WPS的大型客户有需要替换企业邮箱的，他们会推荐彩讯的Richmail。同时，彩讯的客户如有office替换需求，公司也会向其推荐金山。彩讯去年有几个项目，就是双方在市场层面的协同。

彩讯跟华为近两年也有较多产品级的协同，包括华为的鲲鹏芯片服务器和华为云，跟公司均有互相认证。同时华为政企线条的渠道也把Richmail作为面向大型企业的私有云邮件的核心合作伙伴予以推荐。同时，中兴也把彩讯Richmail作为其主要邮件供应方，并向海外市场推荐，包括奥地利、蒙古国及埃塞俄比亚等一些国家，中软则与彩讯合作，承建了古巴政府的邮件系统，所以彩讯跟这些集成商和软件产品供应商是长期合作关系，包括公司也与深信服建立了战略合作关系，今天双方刚联合发布的超融合邮件解决方案，代表着公司在不断拓宽安全邮箱在国产软件领域的渠道。随着国产信创窗口期的打开，公司相信Richmail会成为中国替代微软Exchange和原IBM Domino邮箱的一个主要邮箱产品。

2、华为HMS给公司带来的增量？跟金山办公这块现在有没有一些协同？然后协同到什么程度？

答：跟华为HMS去年开始在商谈合作。但因HMS在推出的进度上有一些延缓，对HMS里是否嵌入邮件系统，目前还不明朗。

另外跟华为政企方面的合作是做华为的综合智慧城市，如对大型企业邮箱有需求的企业，发布了联合安全邮件解决方案，华为会把彩讯Richmail作为主要的提供方进行推荐。目前有一些项目在合作中，今年预计会有较多的合作项目落地。

金山之前与中国移动的企业邮箱有协作，彩讯也采购了金山的在线文档服务在139邮箱里边。同时，金山也向其客户推荐彩讯Richmail。公司将进一步深入与两个合作伙伴的合作，期待通过合作，在未来能够给彩讯带来更大规模的业务量。

3、公司在融合通信RCS、5g应用方面的布局进展？目前项目情况以及体量数据情况？

答：公司现已实现三网接入，全网接入三家运营商，目前是少量的全网接入服务商之一。

目前公司的进展主要是在行业应用场景的打造上。公司现在已经与民生银行、海南航空、丰巢汽车、58同城这些行业标杆客户共同在打造这样一个5g消息的应用场景。5g消息可以简单理解成一个平行于微信、快手、抖音的生态，在其他生态里面本身流量费比较贵的话，如这边是个流量洼地，且它的ROI更有优势的话，自然就会在这方面加大投入。运营商在这个生态里定位是上游资源提供者，还需要像彩讯这样的服务商，基于公司的应用开发能力以及运营能力，来为这些行业客户去打造这样的一个场景，比如银行、航空、汽车、零售这几个行业，它们的场景是存在差异的。

公司现在跟大概200来家行业客户在做这方面的试点，多数为头部客户。选择头部客户，是因为现在生态还没有完全建立起来，头部客户可能更愿意在这方面去做提前布局和预算投入。随着覆盖率的提高以及活跃度提升，接下来腰部客户、尾部客户会涌入进来，公司会拿已经打磨过的应用场景直接去做复制，其实也是一个跑马圈地的过程。

公司在去年已经推出了基于5g消息能力的SaaS服务的一个beta版本。预计今年六七月份会再推出一个1.0版本。基于5g消息的能力之上，公司本身也是具备这么几个特征的，首先是一账号通三网，三大运营商全网接入。其次，会接通三类通道，不光是5g消息，也包括传统的短信及视频短信，都可以做应用投放；然后再去通多个行业解决方案，在不同的行业客户可以直接找到对应的应用场景，直接去做订阅服务。通过多个体系渠道，不光是5g消息，也包括微信和抖音上的一些投放，最终满足他们的全站营销服务场景。

彩讯作为核心服务商之一，当前进展也是在第一梯队，非常迅速，但是后面面对公司产生真正的收入还是要基于它的正式商用，公司才能够有一个成规模的收入，所以今年对公司的业绩收入和利润预计不会有显著的影响，但需要为明年及至未来的业务爆发打好基础。

据了解目前中国移动全网rcs平台升级建设已经完成，然后电信、联通应该也在陆续升级，所以现在基本上是具备了一个5g消息分发的基础。

4、请问公司面临的竞争情况是怎么样的？

答：从两个角度，一是彩讯三个主要的产品线：智慧渠道、协同办公和云；另外是彩讯Richmail和5g消息这两个具体业务和产品来尝试回答这个问题。

在智慧渠道业务领域，公司主要是为大B客户在线上经营其c端客户，帮助其把线上流量、用户粘性、用户的活跃度及用户交易掌握在其自己手上。公司过去十几年一直在这个领域里，用互联网业务模式和技术以及组织方式为电信、金融、能源等行业做c端用户的运营，包括产品规划、平台技术搭以及后续产品的快速迭代和海量用户的日常运营。公司也是通过过去多年沉淀下来了IT中台和运营中台这么一个双中台框架，帮助大B客户去运营其c端用户，这是一个核心能力。因此，在电信行业，彩讯为电信行业的头部客户去运营其c端的智慧渠道产品线应该是市场领先的。目前，其他一些公司也在做这块业务，但其规模都相对较小，且随着电信行业客户在线上渠道的不断集中化，相当于把以前若干省分别做的事情，不断收到一个大平台上做，因此规模相对较小的供应商其竞争力会进一步下降。彩讯在电信行业的智慧渠道业务上，应该属于领头羊的角色。

在协同办公业务领域，主要是基于公司完全自主研发的Richmail为大型企业的邮箱提供全方位的解决方案。目前，在国内存量市场彩讯份额是第二，公司也希望随着大信创窗口期的打开，能够在增量市场里拿到第一。公司相信在3~5年的过程中，随着原IBM和微软的邮件产品被中国企业邮箱替代，彩讯能够成为这个领域的领头羊。

在云和大数据业务领域，彩讯在云市场里采取的策略，是基于公司过去十几年沉淀下来的云迁移工具、云运维工具和其他产品，为公有云提供技术服务和一些工具的销售，同时，还涉及部分SaaS产品的合作。

中国移动希望在未来成为中国公有云排名前三的品牌，所以其在移动云上的投入会非常大。除了其自身PaaS层的核心研发外，也需要像彩讯这样有云能力的企业，为其提供云迁移、运维和多云管理，包括云授权这样的服务。在过

去两年里，这块业务保持在每年翻番的增幅。而且今年以来实现了5000万以上的订单规模，接近于去年全年的订单规模。这也是彩讯在云产品线上的一个发展策略。

在这块的竞品，彩讯并不是跟公有云、甚至也不是跟四小龙私有云的技术提供方竞争，而是围绕客户的公有云的打造，提供全方位的工具和技术服务的方式来参与生态的合作。

最后是5g消息，公司判断5g消息不仅仅是一个传统短信转售的市场，而是类似于小程序的互联网流量经营的市场。5g消息的参与方当中，公司判断目前分为两类公司，一类是在传统短信转售市场做得非常好的企业，他们有较大规模的短信企业客户和较大的短信发送量，有客户和一些存量业务基础，但其在IT特别是互联网的流量运营和流量经营方面的基因相对会弱一些。

彩讯属于另外一类公司在切入市场。彩讯熟悉电信运营商的平台技术，包括电信运营商2C的运营体系和技术产品架构。同时也熟悉互联网侧各种营销运营手段以及流量经营、流量变现的方法。所以彩讯应该是在电信运营商的基础通道之上，为各行各业的企业客户经营流量运营的一个非常好的衔接者和中间平台的撮合者。彩讯会把这些年积累下来的互联网流量运营的2C业务运营能力，打包形成公司的5g消息营销云，提供给千行百业的企业客户，让他们能够更好的使用运营商的云通信，包括5g消息在内的基础能力，能够以一个比较低廉的价格，或者跟互联网上的头部流量相似的甚至是更好的转化率，获取营销和服务的投资回报。

5、公司和一些视频编辑软件公司有合作吗？

答：彩讯在2019年开始与几家互联网公司的视频直播平台有开展相关合作。公司在广东省政府、广东政法体系项目上引入了腾讯的视频直播产品；彩讯还与火山引擎签订了框架合作协议，双方进行数据智能、企业直播、AR及视频内容制作方面的合作，共同进行产品、方案深度整合、定制开发，计划在运营商、金融、汽车等行业领域整合合作领域解决方案，目前正在跟广东联通合作中引入了火山引擎的视频直播平台；公司善于捕捉互联网上比较领先或者比较新的视频流量入口的这些平台来和公司的主要产品如智慧渠道等进行打

	包，销售给公司客户。
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月11日