

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：2022-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中邮人寿保险股份有限公司 宁波幻方量化投资管理合伙企业（有限合伙） 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 百嘉基金管理有限公司 厦门坤易投资管理有限公司 先锋基金管理有限公司 天风证券股份有限公司 中金资产管理有限公司 苏州龙远投资管理有限公司 蜂巢基金管理有限公司 南方天辰投资管理有限公司 中国农业银行理财子公司 国金证券上海自营分公司 中邮创业基金管理股份有限公司 上海斯诺波投资管理有限公司 中信证券资产管理部 东方睿石投资管理有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 上海斯诺波投资管理有限公司 进门财经 海南兴高私募基金管理有限公司 招商信诺人寿保险有限公司 招商基金管理有限公司 西南证券股份有限公司 华安证券股份有限公司 同泰基金管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 汇安基金管理有限责任公司 上海银叶投资有限公司	
<b>时间</b>	2022.8.27-2022.8.28	
<b>地点</b>	电话会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监、董事会秘书：王欣先生	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	一、公司概况及2022年半年度经营情况介绍	

## 二、问答环节

1. 上半年公司取得一个不错的成绩,各条业务线未来两三年会是一个什么样的趋势?

答:关于这个趋势问题,实际上现在三个趋势是比较明确的。第一个趋势就是信创的落地,公司信创邮箱作为一个切入客户的产品,其实是比较合适的。公司聚焦于金融信创,因为金融客户从付费、甚至需求上来说都是比较好的,今年该产品线增长 40%,未来两年也是信创的一个高峰期,特别对于这种金融软件生态上来说,我们还是能看到类似的增长的。第二个大的趋势是企业数字化转型在加快,企业数字化的转型比信息化更加强调转型的实际效果。我们拥有自己的运营中台,做了很多的运营类项目,从获客、客户留存、客户活跃度提升等等层面做运营,积累了非常多的经验。目前运营中台拥有 510 多个运营模板和用户标签,每个月能够高效的支持我们近 400 起的营销活动,所以这些都很好的保障了产品和平台的运营效果。我觉得这一块是非常契合当前整个数字化这个行业的需求,公司去年在这一块的营收增长是 50%左右,今年上半年较去年同期实现了 77%增长,能够看到后续大概率是能够持续的,因为市场需求很旺盛。第三个趋势是自主可控国资云的高速增长。在今年之前,阿里,腾讯的云业务都还是处于一个高速增长的过程。但现在能明显看到国资云的增长非常快,上半年三大运营商的云业务都实现了同比翻倍的增长,可以看到未来几年自主可控国资云都是比较明确的大趋势,彩讯在这其中作为核心生态合作伙伴,持续的增长也是能够看到的。

2. 在信创邮箱的这一块,是不是说大部分的金融机构其实它用的还是外部的产品,像这种 IBM 这一类的或者微软这一类的这些产品,就是他们在使用信创邮箱的替换吗?

答:不光是金融行业,像很多央企国企,用的也是微软、IBM 这些品牌。那么对于公司来说,实际上我们能做的国产替代不光是金融行业,也包括其他行业,而且不仅仅是邮箱,我们也会有交叉销售。比如彩讯之前做的国家电网邮箱项目,我们还交叉有大数据的一些产品;像中海油项目,我们也做了邮箱加网盘产品;像上海银行,我们做的就是邮箱加 5g 消息这样的产品;还有像国航、

南航的合作等。虽然我们是以金融信创为主，但其他行业的优质客户也有服务。

3. 公司各项业务的毛利率有哪些变化？

答：智慧渠道产品线的毛利率比去年同期稍微有所下降，这块的下降也是我们主动的一个考量，因为在偏运营这一端，其毛利率比开发建设端要低一些，在今年上半年的运营方面，公司还是选择继续加大去做，因为这样的运营能力实际上是在同行当中比较稀缺的。因此导致公司整体的智慧渠道产品线的毛利率较上年同期稍微低了一些，协同办公和云和大数据业务毛利基本持平，跟去年全年情况比较实际上没有大的变化。

4. 我再额外问一下关于和彩云的问题，就和彩云我之前也体验过，想了解一下公司认为未来和彩云在和百度网盘竞争的时候会有怎样的优势？

答：明显的优势是，大家可能使用百度的时候，如果你不是超级会员的话，那么你的上传下载速度的一些限制是比较明显的。在使用和彩云就基本不存在速度的限制，甚至鼓励多用流量最好用 5G，从中国移动本身来说，成本的优势是非常明显的。

5. 目前公司净利率方面未来是怎样一个前瞻性预期？

答：公司的净利率在整个行业之中排名是比较靠前的，去年 17%左右，未来收入增速可能会比利润增速稍快。

6. 公司今年整个上半年来看，整体的收入增速是明显在加速的，趋势还是非常明显的，这块是整个行业出现的一些变化，是需求开始明显的加速，还是说公司本身这些产品上或者市场上有一些突破带来的一个增速提升？

答：两方面都有，一方面是行业需求在增长，这是现实情况。另一方面彩讯也拥有比较稀缺的月活过亿的产品和平台的建设和运营能力。在整体行业需求增长的情况下，彩讯的增长不仅仅是依靠客户纯 IT 预算的增长。如果只做 IT

建设的话，天花板就在于各个行业 IT 预算的增长，公司就会受到这个制约。反过来因为我们还能做运营服务，比如说我们跟唯品会合作，利用运营中台和大数据帮唯品会做获客，做这个实际上是切入了市场的运营端，除了挣 IT 建设的预算以外，还挣运营端、销售端的预算。运营端、销售端的预算对于各企业来说通常比 IT 预算要高很多，这是我们整体增长比较高的原因。具体而言，三大产品线的增长第一就是我们的金融信创，抓住焕发新春的机会，第二是我们的运营，包括我们 5G 消息等等，第三是伴随着国资云所带来的业绩增长。

7. 公司指的双中台具体是什么样的？

答：IT 中台是根据我们这么多年开发建设所积累的技术环节，沉淀为技术模块，形成“组件式”开发体系和“积木式”组装能力。彩讯目前 IT 中台的高复用组件和模块已达 480 多个，高效支撑数百个并行项目实施，也形成了我们比较精细化的项目管理能力。运营中台是刚刚提到的运营模板，运营中台已经形成高复用模板和标签已达 510 多个，通过这个我们能够非常高效支持我们每个月接近 400 次的营销活动，这个营销活动是我刚刚提到的获客、传播、留存、变现，这些都是要通过我们每个月近 400 次的营销活动完成。

8. 咱们前面就做过一次股权激励，目前来看整体股权激励定了收入的目标，股权激励目前来看是不是今年明年能够完成股权激励，甚至是超一些股权激励的目标。如果股权激励逐步到期之后，后面会不会继续考虑做股权激励，员工激励覆盖的方式？

答：关于业绩情况实际上从目前报告期财务数据能看到大家这块干的也比较好，如果按照今年上半年的情况，全年要完成我们当年定的收入增长目标是相对比较轻松的。截止目前因为本期股权激励还没有结束，所以未来要不要实施新的股权激励还没有计划。

9. 整个市场趋势也很不错，我们公司上半年包括去年发展信心也是非常足的。中报的时候研发费用投入增加比较多，这块因为新产品研发投入需要时间，整体来看研发绝对值比较高的增长要维持到什么时候？研发费用率后面是怎样

	<p>一个判断？</p> <p>答：研发费用从绝对值来看确实是有一些增长，但是从相对来看，我们研发费用比去年全年营收占比层面还有略微的下降，但是下降不多，所以我们在研发费用方面这几年我们都是比较持平的，大概在 15%多，未来几年大概率也会保持。</p> <p>10. 应收账款的增长也比较快，会有回收的压力吗？</p> <p>答：应收账款的增长，主要是因为我们这次的营收增长确实比较高，我们营收增长57%，相对肯定有应收账款的同比的一些增长。同时也是由于季度之间的因素，因为大部分服务的客户都是运营商、央企等大客户，这类企业回款基本是在四季度更多一些，所以看一年以内的应收账款占比是非常高的，在第四季度会有一个比较大的回收。同时我们的下游客户，客户质量相对确实是比较好的，小客户不多，大客户全部都是优质客户，比如三大运营商、银行和保险、南方电网等，应收账款的质量是不用担心的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月28日