

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：2022-003

<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>	太平资产管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 中国人寿资产管理有限公司 深圳市正德泰投资有限公司 上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 湘财基金管理有限公司 海富通基金管理有限公司 诺安基金管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 天弘基金管理有限公司 上海健顺投资管理有限公司 方圆资本有限公司 天风证券股份有限公司 深圳多鑫投资管理有限公司 正谊资产管理有限公司 上海筌笠资产管理有限公司 诚熠投资资产管理公司 尚雅投资有限公司 华夏未来资本管理有限公司 德邦基金管理有限公司 华宝基金管理有限公司 诺德基金管理有限公司 国泰基金管理有限公司 深圳汇升同道资产管理有限公司 龙赢富泽资产管理（北京）有限公司 上海运舟私募基金管理有限公司 承珞（上海）投资管理中心（有限合伙） 广银理财有限责任公司 广发基金管理有限公司 华商基金管理有限公司 长城财富保险资产管理股份有限公司 华安财保资产管理有限责任公司 平安基金管理有限公司 上海光大证券资产管理有限公司 国融证券股份有限公司 苏州龙远投资管理有限公司 长盛基金管理有限公司 深圳市静微资本管理有限公司 宁波嘉富行远私募基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 上海聚劲投资有限公司

	<p>           中信建投有限责任公司（资产管理部） 德邦资产管理有限公司            上海盘京投资管理中心（有限合伙） 华夏财富创新投资管理有限公司            万家基金管理有限公司 上海朴信投资管理有限公司            上海和谐汇一资产管理有限公司 银河基金管理有限公司            东方睿石投资管理有限公司 上海名禹资产管理有限公司            中国国际金融股份有限公司 富国基金管理有限公司            建信信托有限责任公司 博时基金管理有限公司            中国人保资产管理有限公司（公募） 汇泉基金管理有限公司            深圳前海登程资产管理有限公司 杭州优益增投资管理有限公司            大家资产管理有限责任公司 长安基金管理有限公司            上海金攀投资管理有限公司 明亚基金管理有限责任公司            嘉实基金管理有限公司 国睿汇鑫（青岛）资产管理有限公司            陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司 融通基金管理有限公司            泰信基金管理有限公司 农银汇理            民生证券研究院 汇添富基金            华泰柏瑞基金管理有限公司 海南鑫焱创业投资有限公司            恒昇基金 鸿道投资            亘曦资产 东方资管 固禾资产 淳厚基金 宝盈基金 建信养老保险            中银资管 长江自营 开源证券 金鹰基金 安信基金 盘耀投资            长城基金 信诚基金 广汇缘 博道基金 兴华基金 北信瑞丰            财通基金 光大保德信基金 弘毅远方 中欧基金 富荣基金            华西基金 交银施罗德 上银基金 申万菱信 新华基金 中邮基金            长江养老 平安养老 富业盛德资管 旌安投资 中安汇富 乐瑞资产            混沌投资 鑫绰投资 冲积资产 致顺投资 成泉资本 石锋资产            金友创智资产 招商资管 国新证券 中邮证券 山西证券公募部            中天证券 交银基金 前海联合 华富基金 申九资产 富安达基金            重庆德睿恒丰 渤海汇金资产管理 永赢基金 银河证券 长江证券         </p>
<b>时间</b>	2022.10.22-2022.10.24
<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 证券事务代表：胡小云女士

投资者关系活动  
主要内容介绍

一、公司概况及2022年第三季度经营情况介绍

彩讯股份始创于2004年，2018年在创业板上市，公司基于IT和运营双中台模式，形成了协同办公、智慧渠道、云和大数据三大产品线，致力于成为中国领先的企业数字化技术与服务提供商。公司深耕行业客户数字化建设，主要通过5G、云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链等技术为企业赋能，助力电信、金融、政府、交通、能源等行业客户实现产业升级和数字化转型。

2022年前三季度，公司业绩保持稳定增长，实现营业总收入9.37亿元，同比增长58.38%；实现归属于上市公司股东的净利润1.60亿元，同比增长53.52%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.42亿元，较上年同期增长57.77%。

信创是公司面临的重要机遇，公司在大趋势下积极布局，并取得多个成果，信创邮箱生态不断完善，已全栈国产环境适配。彩讯 Richmail 在 2021 年入围中央国家机关政府采购中心发布的“中央国家机关 2021 年邮件系统软件协议供货采购项目”；行业信创方面，2022年7月，金融信创生态实验室公布了第一批金融信创解决方案清单，公司的Richmail信创安全增强电子邮件系统解决方案入选，未来有望在金融等多行业信创领域发力。

在数字经济高速发展的大背景下，安全、可控、数据监管的重要性不断提升，因此自主可控“国资云”全面快速发展。在此大趋势下，公司作为云服务商有望受益。公司具有多个行业大客户特别是央企、国企大客户的积累，与“移动云”等“国资云”紧密合作，帮助各行业企业实现安全可靠的数字化转型，提供定制化的企业上云配套服务，包括上云咨询、私有云规划与建设、混合云管理、云应用开发、上云迁移、云运维在内的全生命周期产品与服务，面向多个行业提供解决方案。

近年来，各行业企业建立新型产品和渠道等方面的数字化投入将迎来较快的增长。随着高信息化水平行业个性化需求的凸显、低信息化水平行业数字化的渗透，行业有望维持可观的增速。彩讯股份将持续地改善和优化公司的技术体系、服务体系和管理流程，并纵向地逐步深入拓展电信、金融、政府、交通、能源等行业的业务领域和信息化领域，打造生态价值链，形成共赢分润的生态模式，进而增强企业的成长性，增进自主创新能力，并进一步巩固和加强核心

竞争优势，确保实现未来发展规划和业务目标。

公司2022年坚持研发投入强度，为公司未来行稳致远打下坚实的基础。当前公司现金储备充足，同时公司有望受益行业信创加速推进，以及国资云建设高景气，通过团队的积极努力，业绩有望进一步提升。

## 二、问答环节

1、关于信创邮箱，公司在面对不同行业的邮箱项目需求时，公司所做的工作量和利润率是否有所差异？

答：首先从定价层面就有差别，不管是金融、电网、教育等行业还是政府部门，都会涉及到不同行业的定价基础参考，参考的核心就是用户数量，根据license去授权，按照用户数量予以一定折扣。

行业用户对于邮箱系统的需求有不同的侧重点，如安全的要求，也是不一样的，复杂程度不同、对于定制化的需求也是不一样的，特别是像金融行业头部客户，它的定制化需求会更多。因此，针对信息化需求越多的客户可能收费就越高。邮箱作为一个偏标准化的产品，有标准化的版本，可以仅做最简单的部署，也可以根据客户的需求做最复杂的定制，所以最终工作量和利润率确实有区别。

2、在信创邮箱中公司是以金融行业为重点的，请问金融行业在公司信创邮箱之中所占的比例是怎样的？

答：整个金融行业占公司信创邮箱业务一半以上。

3、公司内部对信创的空间预期是多大的，具体测算方式是怎样？

答：目前的空间实际上没有非常权威的统计，近几年整个市场每年的空间大概是十多个亿。

4、从公司自身来看，没有去追求就信创邮箱市场的完全的覆盖率，是出于什么考虑？

答：因为一些项目明显性价比较低，盈利较难的同时后期拓展空间也不大，

公司可能就不愿意去参与，公司选择的都是比较偏头部的客户，有比较多的和大型央企合作的经验，通过邮箱产品切入之后，公司可以更多的去做深做透客户，因为不管是IT项目的建设，还是整体的运营，公司均有能力针对性提供服务。

5、公司未来的竞争对手主要会是哪几家？然后我们对于OA厂商的竞争是如何看待的？

答：目前，公司信创邮箱的主要竞争对手是 Coremail, 它是一个非上市公司，多年一直专注于做邮箱领域。

目前多数 OA 厂商是面向中小企业提供标准化产品，其缺陷在于定制化个性化改造的成本较高，不能及时响应客户需求，标准化 OA 后期要满足个性化需求时比较困难。公司在接触很多大中型客户时了解到，他们也有采购过标准化的 OA 产品，但是往往越大型的客户，对定制化的要求越高。公司的优势在于基于公司的 IT 中台，具备较强的个性化需求应对能力，可以快速高效满足用户个性化定制和个性化需求。

6、今年的一个现状是不同的信创厂商的增速是有很大大差别的，硬件厂商增速远远比软件厂商好，软件的PC端增速普遍是一般的，公司作为软件厂商增速明显高于同行的原因？

答：我们觉得是一个综合原因，公司业绩增速一方面得益于信创协同办公业务和国资云业务的高增长，一方面则源于智慧渠道业务，因为公司做智慧渠道业务多年，特别是运营商的线上渠道，公司是行业的龙头，过去两年也都实现了比较好的增长。

7、关于贵公司的净利率，包括前面您提到的各项的一个增速，都是远高于同行业的，请问这些数据高于同行业的主要原因是什么？

答：关于净利率，公司半年报的整体净利率是17.9%，应该说远高于平均水平，这是一个现状，实际上也反映出公司经营管理能力相对较强、公司客户质量较高。

8、公司在智慧渠道领域，来自三大运营商的一个占比大概是怎么样的？

答：公司智慧渠道业务来自三大运营商的占比大概在60%-70%。

9、公司包括像超级sim卡权益平台这些，想问一下商业模式还是以项目制为主吗，后续会不会有运营类收入？

答：这块业务会有运营类的收入，公司收入模式分两种，一种是项目建设类的收入，另一种是以结果为导向的运营类收入。运营类收入现在占比约30%多，公司有一个多亿都是类似于这种运营类的收入，主要围绕整个智慧渠道开展的。另外建设类的业务也比较多，诸如手机营业厅日常的建设和日常运维工作，中国移动目前全国统一的手机营业厅业务是彩讯做的，现在注册用户有4个亿，是中国移动最大的一个APP。另外中国移动微信公众号，彩讯也是重要的运营参与者。中国移动的公众号是除了整个腾讯系以外，全国最大的一个公众号，注册关注用户接近两个亿。

10、对于智慧渠道业务中，增加用户量这块，公司主要是有有一些什么手段去帮助他们增加用户量？

答：增加用户量的手段是比较多的，比如发短信，通过短信触达用户，同时也可以通过像抖音、微信、短视频、智能外呼等这些渠道触达用户。

11、公司在做国产化的时候，是否遇到适配方面问题，比如说很多央国企它的环境可能除了服务器之外，还都是国外的，除了服务器国产化，其他的环境都是国外的产品。这种情况下，是否会对项目推进形成一些阻碍？

答：公司产品在做国产化替代适配中基本没有问题。首先，公司主流的环境目前都已经适配，现在基本上操作系统、数据库、中间件都有对应的国产产品进行适配了，相关性能和稳定性、安全性也得到了客户以及一些国家部门的验收。其次，公司也在进一步根据国产相关环境的发展在不断完善适配范围，也在跟进相关环境的版本更新来进一步完善整体的信创版本的性能稳定性和安全性。

12、公司目前收入增长利润增长很快，想问一下公司在人员上的增加情况？

答：公司人员相较去年同期处于逆势增长的过程，人员增长主要是因为公司业务的增长。

13、公司三季报存货有一个比较明显的提升，大概是增长在什么地方？

答：三季度末存货增加，主要原因是部分定制开发类项目暂未验收，相关成本投入增加所致。

14、公司协同办公的产品线，信创邮箱加统一办公平台，具体邮箱产品形态包括收费模式如何，目前国内企业有多少是用外部产品？咱们已经突破的客户有哪些？

答：整体的产品线当中协同办公产品线，近一半都是以信创邮箱为核心的收入，收费模式是“项目制”。第二个问题，原来邮箱市场特别是大客户以央企、发达行业头部客户，大部分是使用微软或 IBM 等邮箱系统，目前逐步在替换国产过程中，至少能够看到 2025 年之前基本都属于比较大的建设期。

客户这块的突破，有太平洋保险、中国人寿、中国五矿、中国银行等，作为上市公司，并且长期服务大型的央企客户，公司在突破客户方面还是比较有优势的。

15、这块产品优势未来替代一些海外的产品过程中，哪些行业更加迫切需要替代信创邮箱？

答：金融行业是比较迫切的，它们考虑信息安全也是比较重要的。另外党政军是最早开始做信创的，现在其它行业当中金融积极性是最高的。

16、关于公司云和大数据产品方面，具体的产品形态包括咱们帮助企业上云，可以给企业带来什么样的改变？已有客户情况？目前客户的付费意愿，客户如何突破，以及市场整体的情况请您介绍一下。

答：一方面公司参与的和彩云做的是个人数据资产管理服务，对标百度网

盘，和彩云近几年的发展速度非常快，每年基本上都是接近 100%的增速水平，和彩云这个产品它现在叫中国移动云盘，也是手机 APP，从最初开发建设，到现在日常运营工作，公司是重要参与者。运营工作包括和彩云的活跃用户提升，以及注册用户规模的提升。之前和小天才手表、长安汽车的合作，都是在不同的场景当中，把个人数据资产云服务用起来。另外一方面是移动云，包括上云的咨询、私有云的规划建设、混合云管理，云运维，这里面核心是围绕中国移动它的云能力建设和服务，特别是 PASS 层项目支撑做的更多一点，和苏州研究院的合作也比较多，整体云大概占小一半，这一块不管是和彩云的收入，还是围绕移动云的整体收入，近两年公司都是 100%的增长水平。

17、交叉销售的收入是计入协同办公还是哪里？

答：和邮箱产品交叉销售的收入关于云业务就放到了云和大数据，关于渠道运营相关的就放到了智慧渠道。

18、邮箱业务营收结构中，一次性建设和后续运营的收入比例？信创新建需求有多大，建设费用和后期运营费用收费标准？

答：邮箱系统有部分是存量市场，增长来自于替换的需求。原来大家用的是IBM和微软的系统，现在正在做国产化替代；后期运营每年收费占10%-15%。

19、信创今年和去年对比有多大的增量？未来的收入发展情况？

答：前三季邮箱收入增加近50%。前几年增长较慢，从今年起整个信创行业发展带动了邮箱增长，未来发展可期。

20、公司信创以邮箱为核心，办公OA占比很少？

答：是的，邮箱是公司协同办公业务的核心产品。

21、未来公司在旺盛需求下如何保证产能和交付？

答：公司员工较去年同期处于逆势增长的过程，未来会根据公司业务发展情况保持一定的增速。



22、公司的协同办公和泛微致远是直接竞争关系吗？

答：公司与他们竞争非常少。公司的OA业务主要围绕超大型客户做定制服务，相比之下他们标准化推广做的较多。

23、信创邮箱的业务壁垒？

答：信创邮箱市场新进入者相对较少，竞争格局稳定。技术壁垒还是有一些的，尤其是做到大用户规模的海量存储的邮件系统，需要满足多地多中心等复杂部署需求，一些小的供应商很难做到有性价比。同时，客户招标时需要投标方有相关案例，作为上市公司整体上均有较大优势。

24、公司在党政或特殊行业有没有额外优势？例如中央集采？

答：彩讯Richmail电子邮件系统已入选中央集采邮箱项目。公司是信创工委成员单位之一，在信创办公产品及信创系统集成方面拥有丰富的技术储备，公司邮件系统拥有完全自主知识产权，可对微软Exchange和IBMDomino邮件系统全面替代，服务于国家电网、中国移动、中国建筑、国家减灾中心、深圳电子政务等重点客户，对客户的项目具备良好的远程交付能力。同时，公司Richmail信创邮件产品在中国人寿、中国银行等客户的广泛成功应用，入选了工信部2021年数字技术融合创新应用典型解决方案、金融信创生态实验室第一批解决方案，并获得了第二届“鼎信杯”金融领域信息技术应用创新优秀产品奖。我们的目标客户是对需求高、高可用、高并发的企业提供服务，项目个性化要求高，公司有能力和能力针对性提供服务。

25、公司各业务人员规模？邮箱产品是否已经整合到国资云里？未来是否是订阅制的商业模式？

答：公司邮箱业务标准化程度较高，相对人员较少，大部分人员在智慧渠道业务，同时，很多人员可以交叉复用到各业务。公司邮箱产品已经整合进国资云，国资云的未来订阅模式目前还尚不清晰。

	<p>26、邮箱的云模式体量有多大？</p> <p>答：体量还是有一些的，但跟公司的私有化部署产品面向的客户群体不同，小微企业才会用云邮箱，而且小微企业没有信创的需求，目前腾讯、网易等互联网公司也提供云模式，相对大客户而言，他们会自己定制邮箱。</p> <p>27、国资云业务在增长过程中是否产品会越来越丰富，获得更多市场份额？</p> <p>答：目前增长的主逻辑是围绕运营商本身的市场份额，公司作为核心供应商，一直在持续努力提高市场份额。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年10月26日