

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：2022-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融股份有限公司 中国银河证券股份有限公司 信达澳亚基金管理公司 深圳市明达资产管理有限公司 华融证券股份有限公司	中粮信托有限责任公司 长盛基金管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 上海咏明资产管理有限公司 Pinpoint
时间	2022.10.26	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	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	<p>一、公司概况及2022年第三季度经营情况介绍</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、国产替代需求旺盛带动公司业绩高增，2025年前处于持续爆发期，信创的带动和公司后续的展望如何？</p> <p>答：目前信创带动比较明显，明年依旧可以期待，今年的火热程度主要体现在9月之后，公司原有成熟产品线每年的增速大概在10%左右，今年已经实现40%的增速。同时信创提出市场规范，一些国企央企，从信息安全的角度，对内需要OA系统，对外需要正式邮箱，规范性越来越强，特别是小规模的企业，以后有比较大的增量空间，公司会继续梳理统计数据。信创业务为公司带来巨大机会，存量替换+增量空间，后市可期。</p>	

2、运营商云收入高增，今年整体预计80%到翻倍的增长，这对于公司的业绩带动传导机制是什么？后续会不会拓展电信行业以外客户的收入来源？

答：今年9月彩讯获得了中国移动颁发的2021全年度移动云核心供应商称号，体现出公司是其紧密合作伙伴。中国移动云业务上半年增长100%以上，直接带动公司增长在60%以上。彩讯服务其基础能力、建设开发、云迁移、云运维，在市场规模越来越大的同时，公司需要做的也越来越多，这一块会有一个相应增长。

目前电信行业确实可能贡献了收入的大部分，但以协同办公产品线本身来说，特别是信创邮箱，主要是以非电信行业客户比较多。整体来看，今年第一大客户中国移动占比会稍微下降，其他行业也在拓展中，金融、能源比较多，大的调整不是突变的过程，电信占比是在平稳缓慢下降。

3、2022年10月，公司Richmail邮件系统获得华为鲲鹏技术认证，完成与华为openEuler系统的兼容适配，这对于公司有怎样的战略意义，未来公司计划如何与华为进一步合作？

答：整个信创不是一个单点的行为，整体后期市场是一个组合信创的过程，包括服务器端、硬件端、软件端操作系统、应用软件，是生态的建立。彩讯的邮件产品实际上部署起来相对便捷，在现有全栈国产化环境当中也完成了适配和部署，首先市场认可度比较高，其次，对于后期的迭代升级，0到1部署是最困难的，但是从1到100迭代这个过程发展是比较快的。

4、销售方式，是一次性收入吗，还是有后续的运维费用，占比大概多少？

答：不同产品线的销售方式不一样，整体来说，邮箱产品线，建设费用占大头，运维费用占10-15%；智慧渠道包含两大块项目，建设费用（比如手机营业厅持续的建设迭代）+日常运营费用（比如手机营业厅里日常营销活动），此外在这个产品线里有一部分和运营结果紧密相关，比如做用户活跃度及获客这些跟用户数密切相关的，直接按照运营结果付费，比如说一个新客户多少钱，是这样的一种付费模式，以运营结果为导向的付费模式占到整个智慧渠道产品线大概1/3，2/3是项目制的。

5、三季度来看，软件销售类的收入占比20%左右，技术服务占比70%左右，收入划分按照这种收入类型来分是否由于运维费用后续是计入了技术服务这一类的收入里？

答：其实并不完全是，软件销售和服务这块也没有那么完全明确的界限，后期运维费是部分计入了技术服务收入里。

6、邮箱以及2/3的智慧渠道以项目制的方式进行收入确认，平均的实施周期大概是多久呢？

答：半年至两年为主，正常以每年为一个周期，但也包括阶段性项目分为一期二期三期按照这个执行逻辑，至少有一半大概是以一年为基础的，有一些特别运营类项目，是可以两年一签的。

7、前三季度公司的销售费用也有一定的增长，销售有什么新的改变吗？

答：销售没有一个新的改变。彩讯半年报净利润率17.9%，整个按照半年报的全量统计口径的话，行业中位数大概在6%，公司高出两倍多，成本结构调整没有一个大的趋势，净利润率是高水平经营结果，公司会尽量按照高水平的经营结果继续下去，相对业务的增长而言，销售费用的一定增长是个正常情况。

8、能否请公司介绍一下公司研发的双中台体系的核心优势？

答：公司将多年研发形成的核心产品和服务标准化，构建了高度模块化和组件化的IT中台和运营中台（“双中台体系”），可根据客户需求进行深度定制化开发和运营，形成了“组件式”开发体系和“积木式”组装能力，从而保障行业应用平台开发的多、快、好、省。双中台体系的研发成果体现在双中台的组件和模块的不断丰富，复用率的不断提高，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；运营中台已经形成高复用模板和标签已达510多个，高效支持每月近四百次营销活动，这是对比其他公司有核心优势的地方。

9、公司研发费用1-3Q22同比增长51%，也看到1-3Q的公司开发支出较年初

增长了超10倍，公司在半年报里披露关于运营中台、协同办公、云和大数据等研发项目，能否介绍一下公司近期的研发项目进展？

答：公司开发支出较年初增长显著，主要原因是公司csp服务平台和彩讯邮件系统两个较大研发项目从去年12月份开始资本化所致。目前公司着重围绕云方向、内部的邮箱、产品的标准化方向等进行投入，以及非常多功能的升级迭代，这些都是公司近期做的比较多的，可以让终端用户体会到产品升级能力和云的相关能力。

10、公司在5G消息方面已有哪些业务布局，进展如何？未来在客户拓展方面有什么计划？

答：5G消息公司布局比较早的，未来的前景比较大，因为5G消息作为传统短信的升级，也会随着终端的覆盖规模越来越大，成为一个全新的流量分发和服务分发的一个模式。彩讯在行业内的布局和扩展相对较早。2021年度的5G消息十大企业清单，公司也在其中，是最早入围了中国移动首批5G消息代理商，中标了包括大型国家级重点产业园5G消息平台的建设与运营项目。公司目前已与二百多家行业客户做了试点工作，包括民生银行等各行业的龙头，但是目前还没有全面铺开，等待行业的进一步成熟。

11、我们看到公司在半年报中提及在智慧渠道产品方面，公司布局的“权益业务”是中国移动的重要战略业务，能否请领导具体介绍一下这一业务的开展模式？

答：权益业务：中国移动的APP里有权益超市，可以兑换腾讯会员、QQ音乐的会员等的权益兑换，实际上从操作来说，效果还是比较好的，是移动布局的比較重要的业务。可以对标的是招商银行的掌上生活APP，70%的点击率和信用卡金融都没有关系，是来获取掌上生活的商品和权益的。对于移动来说，其用户数远远超过招商银行，来做这种升级的话市场空间是比较大的。

12、信创邮箱的壁垒？

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

	<p>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。</p> <p>13、政府邮箱完成替换，和政府的厂商未来会不会有一些竞争关系</p> <p>答：竞争关系一直存在，双方进入这个市场很多年了，各有擅长，彩讯不仅仅是邮箱，还有丰富的产品和解决方案能力，能做更多的定制化业务。从主打客户来说，公司主要做大中型央企国企，深度探究其数字化需求。Coremail 聚焦在邮件市场，还没有上市，公司作为一个上市公司，在用户评价的角度上比较有优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 10 月 28 日