

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：2023-001

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	西藏银帆投资有限公司 兴业银行股份有限公司资产管理部 明亚基金管理有限责任公司 泰康养老保险股份有限公司 明世伙伴基金管理（珠海）有限公司 上海汇利资产管理公司 博时基金管理有限责任公司 上海冲积资产管理中心（有限合伙） 中国国际金融股份有限公司 建信基金管理有限责任公司 上海景林资产管理有限公司 北京鸿道投资管理有限责任公司 浙江旌安投资管理有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司	北大方正人寿保险有限公司 上海世诚投资管理有限公司 诺安基金管理有限公司 国泰基金管理有限公司 上海混沌投资（集团）有限公司 天弘基金管理有限公司 国泰君安资产管理 禾永投资管理（北京）有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 湖南牛行资产管理有限公司 恒泰证券零售客户 中邮人寿保险股份有限公司 大连道合投资管理有限公司 上海趣时资产管理
时间	2023.1.5	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 二、问答环节	

1、目前公司5G消息这块现在的进展情况如何？

答：当前由彩讯自主研发的5G消息CSP平台具备三网5G消息业务管理与高性能高并发下发能力，同时兼具各类阅信、视频短信、短信全息融合下发能力。平台融合了如微信一键迁移、语音识别、图像识别、OCR文字识别等组件化服务能力，集成智能对答、语义识别与解析算法等智能服务，已建成泛渠道支持、多行业深入的5G消息saas化平台。

目前已与三大运营商在广东、北京、河南、福建、海南、上海、江西、山东等多个省市开展了客户拓展及相关服务深度合作，同时与多家行业头部合作伙伴开展了客户联合拓展合作，合作伙伴覆盖智慧城市、智慧政务、智慧金融、出行、电商等行业，当前已落地多个大型SaaS应用和私有化应用。

2、当下国资云发展情况较好的大背景下，公司作为移动云的核心供应商也面临着不错的机遇。关于公司云和大数据产品方面，具体的产品形态是什么样的，我们在移动云产业链扮演什么样的角色？

答：公司作为云服务商，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。伴随着“自主可控国资云”市场的全面爆发，以运营商为代表的云服务商将逐渐进入行业第一梯队，相应的市场份额也将快速提升。公司作为“移动云”的核心供应商受益明显，未来几年的增长值得期待。

另外公司也参与了为个人数据资产提供管理服务的移动和彩云的建设与运营，对标百度网盘，这个产品现在叫中国移动云盘，从最初开发建设，到现在在日常运营工作，公司是主要参与者。和彩云近几年的发展速度很快，公司业务也随之快速增长。

3、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整个市场空间和竞争格局怎么看？

答：彩讯的Richmail产品是信创邮箱市场的主要参与者，收费模式目前以

	<p>“项目制”为主。随着大信创的落地要求，2025年之前都是信创市场的高速增长期，当前信创邮箱市场新进入者相对较少，主要参与者还有Coremail等专业公司，竞争格局较为稳定。</p> <p>4、智慧渠道产品目前具体的产品形态是什么样的？公司如何去运维这么大的大客户群体，促进用户的月活？</p> <p>答：智慧渠道产品方面，公司运用从策略到实施的数智化平台和运营体系，开发建设IT项目的同时，为客户开展产品及平台生命周期各阶段获客、活跃、留存、变现、传播等数据化运营和管理，助力客户实现业务全链路增长。</p> <p>除了提供标准化产品和定制开发的服务模式之外，公司还提供有别于传统IT公司的以效果为导向的运营模式，帮助企业保障数字化转型的效果。公司不断加强融合运营与基于场景的精准运营，也积极探索成为企业的数字化经营合作伙伴。</p> <p>5、请问王总这两年合同资产+应收账款上升较快的原因是什么，未来会改善吗？</p> <p>答：伴随着国产替代需求走强，信创行业迈入黄金发展期，公司充分享受数字经济政策带来的行业发展红利，积极调整战略布局，销售规模不断扩大、营业收入显著增加，相应合同资产、应收账款也随之增长，同时也是由于季度之间的因素，因公司主要客户都是运营商、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，但第四季度会有一个比较大的回收。此外，我们的下游客户质量也是相对较高的，小客户不多，大客户全部都是优质客户，因此，应收账款的质量较高，不能回收的风险较小。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年1月6日