

证券代码：688111

证券简称：金山办公

北京金山办公软件股份有限公司

机构投资者调研活动记录表

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	来自中金公司、中信证券、国盛证券、东方证券、招商证券、天风证券、中信建投证券、申万宏源证券、民生证券、华泰证券、海通证券、安信证券、国信证券、财通证券、中泰证券、华创证券、Morgan Stanley、JP Morgan、UBS、Jefferies、Citi、华夏基金、易方达基金、工银瑞信基金、汇添富基金、博时基金、嘉实基金、银华基金、富国基金、鹏华基金、大成基金、申万菱信基金、华泰柏瑞基金、华宝基金、博道基金、万家基金、民生加银基金、Torq Capital、施罗德基金、Point72、淡水泉投资、富敦投资、彬元资产、大朴资产等的 670 余位投资者。
时间	2023 年 3 月 22 日 16:00
地点	公司会议室(在线访谈)
上市公司接待人员	董事长邹涛先生、总经理章庆元先生、高级副总裁毕晓存女士、姜志强先生、副总裁兼董事会秘书宋涛先生、副总裁兼财务负责人崔研女士
机构投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层致辞（略）</p> <p>问答环节：</p> <p>1. 公司对新 AI 技术的看法如何？有什么阶段性成果可以展望？</p> <p>答：我们的五大产品战略中一直包含 AI，所以过去一直有 AI 团队，主要在做智能美化、图片识别等相关功能。ChatGPT 是 AI 技术的一个新突破，对办公软件行业更是一个革命性的进步，这不亚于从 DOS 到 Windows、从 PC 到移动互联网的进步。</p> <p>我们认为大语言模型会从两方面改变办公软件行业：</p> <p>1) 更好的人机交互：办公软件功能繁多、交互复杂，过去我们花了大量成本和时间把用户需求转化为具体的功能，但用户学习使用这些功能的成本很高。未来用户只需要一句话描述需求，大语言模型就能够直接解决问题。</p> <p>2) 超强的推理能力：以前的代码都是固定范式的程序，未来的大语言模型具有一定的推理能力，能够自己写程序，根据用户需求动态生成代码。</p> <p>预计新一代的 AI 技术能极大提升产品体验，因此 AI 将是公司未来几年最重要的产品战略，我们会深耕大语言模型在垂直领域的应用，在所有的产品中应用大语言模型。随着行业对 AI 应用愈加深入，更多新场景会被挖掘出来。比如在 BI 领域，未来电子表格可能会是一个很好的低代码平台。另外，我们也在积极和合作伙伴进行探讨，用户有 1700 多亿文件存储在我们的云上，目前只帮用户解决了数据储存和分享的需求，未来 AI 有望把这些</p>

数据变为知识，为企业和个人实现非结构化数据的再利用。面对这二十年来最大的技术浪潮和革命，我们会全力投入。

2. 在目前国内的大语言模型技术欠缺的情况下，我们会做什么准备工作？

答：目前国内和海外的差距在于大模型技术上，但大语言模型技术的发展以及大规模应用对所有用户开放还需要一些时间，整体来说时间窗口还是比较充裕的。另外目前 OpenAI 暂时还未进入国内，且国内公司也在大力追赶，我们预计追赶时间不会太久。对于金山办公来说，我们的规划，一是确定几家相对成熟的合作伙伴，解决大语言模型的技术来源问题；二是在办公软件应用体验上追平国外厂商。

3. 在模型参数有限的情况，我们是否考虑率先实现一些局部的功能，功能上有何展望？

答：过去移动端场景不便于深度操作文档，相信未来 AI 的语音功能对移动端体验的提升会比较明显。我们有较大体量的海外月活，在海外我们会积极接入 OpenAI 做好应用，在国内也会和大厂、创业公司开展合作，预计很快大家就会看到应用的上线。

4. 如果微软 Copilot 未来进入国内，公司如何看待与它的竞争？

答：我们认为国内外企业核心竞争在于大语言模型的技术上，办公软件的应用层面能力差别不大，所以国内的大语言模型技术和 OpenAI 的差距是决定性因素。如果微软 AI 产品进入国内，意味着 OpenAI 技术也可以进入国内，那么双方的竞争则取决于对国内本土化需求的响应，在这方面我们是有信心的。

5. 国内大模型有欠缺，在小模型和场景方面是否会有追赶的机会？

答：在小模型上我们也会投入。小模型能够提炼客户商机，对我们来说也是不错的机会。

6. 公司发行 GDR 是考虑海外版本和国外厂商有大语言模型相关的合作吗？

答：发行 GDR 确实是为了发展海外业务，我们目前境外资金不多，境内资金出境流程相对复杂，导致资金使用效率不高。由于传统移动端不是主要的办公场景，因此海外业务只依靠移动端是无法实现大规模商业化的。然而，ChatGPT 的出现让我们看到移动端的应用场景可以更广阔，而且我们的海外用户增长强劲，所以我们认为可以借助这个机会发力海外业务，在海外也会做相关的研发布局。另外，披露 GDR 提示性公告是履行对投资者的告知义务，由于还需要经历网络安全审查等一系列程序，整体进度还没有明确的时间表。

7. 未来是否会接入 GPT4？

答：会的，出海的公司基本都在和 Open AI 合作，这是目前最好的技术。

	<p>8. 今年在疫情放开、消费复苏下，C 端进展如何？会员体系调整计划进展如何？</p> <p>答：今年一季度 C 端业务已经恢复正常，这是预期内的回暖。会员体系升级的进展也在按计划进行，我们目前分两步走：第一步，升级会员体系的底层代码逻辑以及后台运营能力，把所有的权益进行原子化处理，组合成不同类型的 SKU，用户根据自己的需求去选择。第二步，二季度会逐步邀请部分用户体验。但由于技术需要逐步迭代，新的 SKU 会逐步陆续放出来，不会全部一次性推出。</p> <p>9. C 端会员体系调整后，公司对用户付费转化率的预期如何？</p> <p>答：我们始终秉持用户第一的理念，调整会员体系主要是从用户角度出发，希望用户能拥有更优质的办公体验，以更具性价比的方式享受更好的服务。预计本次调整也能一定程度上促进付费转化率和 ARPU 值提升，长期来看对公司的影响是正向的。</p> <p>10. 公司未来发展重心在 C 端还是 B 端？</p> <p>答：C 端和 B 端并重，我们希望未来公司营收主要来源于 C 端和 B 端双订阅业务。目前 C 端订阅收入基数已经具备一定规模，但 B 端订阅基数较小，希望未来 B 端订阅收入规模赶上 C 端，目前来看还有很大空间。</p> <p>11. 今年 B 端数字办公平台进展如何展望？</p> <p>答：2022 年 B 端订阅整体增长较快，我们满足了政企数字化转型过程中对应用服务的需求，数字办公平台逐渐成熟并获得大批用户，在各行各业都有了标杆客户，此类商机获得较大增长。</p> <p>12. 如何看待 B 端订阅对授权的挤压？</p> <p>答：我们不认为这是挤压，而是一种转型。目前很多机构客户都已经完成了向订阅模式的转换，未来希望更多客户能从永久授权转到订阅模式。</p> <p>13. B 端公有云 SaaS 续约率 70%，后期如何展望？</p> <p>答：续约率 70%在 SaaS 领域来说已经是相对较高的水平，一些企业没有续约的原因主要是去年整体经济形势不太好，很多中小企业都倒闭了。整体来看，公有云 SaaS 领域我们有很强的文档能力，这是其他友商不具备的。今年我们会整合公有云中小企业和 C 端的团队应用业务，创新 SaaS 业务，进一步提高公有云领域的续费率。</p> <p>14. 今年 B 端信创业务如何展望？</p> <p>答：2022 年是信创验收年，导致 B 端授权业务受到很大影响，但正版化业务对冲了部分信创授权业务的下滑。预计今年两会后可能有更明确的地方政策。我们认为，未来更有可能是国产化结合正版化一起推进，长期来看对数字办公平台也会有带动作用。目前信创收入（不含数科）占 B 端授权的 1/3 左右。</p> <p>15. 未来公司业务及研发投入有什么变化和新思路？</p>
--	---

答：2022 年研发人员增长较少是因为 2021 年大规模新招的人员需要时间消化，但我们仍然会持续做人员的迭代，不断提高对员工素质的要求，始终欢迎优秀的工程师加入公司。今年 AI 的发展带来新机遇，我们会高度重视，例如持续引入大语言模型领域的人才等。

所以未来公司的业务和研发投入建议分两方面来看：1) 现有的 C 端和 B 端业务的投入会随着业绩增长同步发展；2) AI 则会作为战略持续投入。目前来看，未来 AI 技术的门槛和算力的成本都会下降，性价比会提升，对公司来说成本会是可控的。

16. 合同负债不如订阅业务增长快是什么原因？

答：由于 2021 年信创预收款较多，导致基数较高，2022 年同比增长较低。订阅业务相关的合同负债增长与业务增长是匹配的。