

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：2023-002

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	IGWT Investment Prudence 北京海绵私募基金管理有限公司 北京磐泽资产管理有限公司 贝莱德投资管理(上海)有限公司 东吴基金 民生证券 西部自营 东吴证券股份有限公司 复星保德信人寿保险有限公司 富国基金管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 光大保德信基金管理有限公司 广发基金管理有限公司 共青城鼎睿资产管理有限公司 和泮资本管理（北京）有限责任公司 恒生投资 灏浚投资 湖州国赞投资管理合伙企业（有限合伙） 华安基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 金股证券投资咨询广东有限公司 米仓资本 南京金伯珠资产管理有限公司	北京大道兴业投资管理有限公司 北京宏道投资 北京万生私募基金管理有限公司 东方嘉富(宁波)资产管理有限公司 招商证券 西藏源乘投资管理有限公司 东方希望集团有限公司 阜阳投资 工银国际控股有限公司 国信弘盛 广东省粤科金融集团有限公司 广州市盈拓私募基金管理有限公司 海富通基金管理有限公司 恒大人寿保险有限公司 恒识投资管理（上海）有限公司 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 建信保险资产管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 南方基金管理股份有限公司 南京璟恒投资管理有限公司

	<p>农银汇理基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 平安资产管理有限责任公司 上海玖歌投资管理有限公司 上海名禹资产管理有限公司 上海彤源投资发展有限公司 深圳茂源财富管理有限公司 深圳市新思哲投资管理有限公司 石家庄以岭药业股份有限公司 泰康基金管理有限公司 新华资产管理股份有限公司 信达澳亚基金管理有限公司 长盛基金管理有限公司 浙江墨钜资产管理有限公司 中泰证券股份有限公司 共青城洪申投资管理合伙企业（有限合伙） 晨曦（深圳）私募证券投资基金管理有限公司 海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙）</p>	<p>鹏华基金管理有限公司 平安银行股份有限公司 山东金仕达投资管理有限公司 上海留仁资产管理有限公司 上海谦心投资管理有限公司 上海仙湖投资管理有限公司 深圳市泰石投资管理有限公司 深圳中天汇富基金管理有限公司 太平基金管理有限公司 伟星资产管理（上海）有限公司 信诚基金管理有限公司 亚太财产保险有限公司 招商基金管理有限公司 中国人寿资产管理有限公司 中天国富证券有限公司（自营）</p>
时 间	2023.4.15-2023.4.16	
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	<p>一、公司介绍</p> <p>2022年度，随着5G高速发展、信创产业全面加速和AIGC催生的新一轮人工智能技术革命，公司把握了数字经济发展机遇，重点布局信创邮箱和国资云等核心领域，敏锐地抓住电信、金融、能源、交通、政府等行业数字化转型的机会，在国家政策的推动下，报告期内公司实现了营业收入和净利润的双增长，实现营业收入119,541.53万元，较上年同期增长34.71%，归属于上市公司股东的净利润22,504.43万元，较上年同期增长50.91%，归属于上市公司股东的扣</p>	

除非经常性损益后的净利润18,406.59万元，较上年同期增长41.90%，为进一步增强IT中台和运营中台的核心能力，提升为行业客户提供产业互联网应用平台开发和用户运营服务的能力，公司2022年度持续加大研发投入，研发投入较上年同期增长69.57%。公司主营业务三大产品线继续保持大幅增长。

二、问答环节：

1、公司目前在AIGC赋能方面有何进展，以及后续商业模式的规划是怎样的？

答：公司高度重视AI浪潮带来的新机遇。

首先在降本增效方面，公司设计部、研发部、职能部门均在不断探索新技术的应用，对人员控制和成本降低都制定出了量化指标。

其次在AIGC产品赋能层面，邮箱是AIGC能落地的最优质场景之一。公司近些年来一直在探讨下一代邮箱的形态，ChatGPT为代表的AI技术新发展使大家对未来方向的看法非常一致，就是实现智能邮箱。公司一直在开发和迭代新产品，结合AIGC技术的产品也会有很大的提升空间，具备很多亮眼的功能，我们希望下一代智能邮箱能更加贴近个人数字助理的功能。除邮箱外，AIGC与公司的智能外呼产品、智能客服产品、5G消息等也都有很大的贴合度。

2、今年以来公司在信创以及数字经济与运营商相关的合同订单和需求方面的进展如何？

答：（1）整体信创行业一季度落地较预期稍慢，全年看对信创大趋势很坚定，预计整个行业今年下半年会在订单层面有较好的体现。公司2022年度新增了近30%的新客户，目前在手订单数据较好。（2）数字经济背景下，运营商由早期的“提速降费”转为“高质量发展”，运营商的潜力也在逐渐释放，在数字中国建设中也在发挥更加积极主动的作用，公司作为其紧密合作伙伴受益明显。

3、公司邮箱主要覆盖的行业有哪些？各行业推进速度的差异如何？

答：公司覆盖的行业主要包括运营商（移动、联通等）、金融行业（中国

银行、中国人寿、上海银行、兴业银行、东莞银行等）、电力行业（国家电网、南方电网等）以及交通行业（南方航空）等。

电信和金融这两个行业目前推进速度是比较快的。

4、公司之后是否考虑往其他行业渗透？

答：会的，以上是公司目前主要覆盖的行业，但并不会局限于这些行业。比如，公司也在为政府客户提供信创邮箱的产品。长期以来公司也积累了丰富的大客户合作经验。

5、对邮箱信创替代的远期空间，以及公司远期市占率的展望？

答：短期来看，公司今明两年有望继续保持增速；长期来看，AI技术的投入可能会影响未来的市场竞争格局，公司管理层高度重视，全力支持AI邮箱的研发，并将给予充足的投入，因此预期公司邮箱产品的市占率较目前会有较大提升。

6、和文心一言合作的产品进展情况？大概什么时候能到测试和落地阶段？接入后会对邮箱产品价值量有什么样的提升？比如收费模式上。

答：彩讯是文心一言首批生态合作伙伴。目前国内厂商做大模型也较多，另外还有海内外的开源模型，公司会选择合适的进行合作。目前落地还需要时间，因为大模型商用需要技术过关和和相应的国家审查。新产品问世后会根据产品的升级而调整收费模式，比如在B端和C端用户会有不同的付费形态，具体目前还未完全确定。公司当前重心是在产品层面做好充足准备，等大模型技术能够商用时就能够率先接通投入使用。

7、智慧渠道业务去年收入5亿，同比增长29%，这块业务增长背后逻辑是什么？是否完全跟移动等运营商应用APP流量的增速挂钩？比如咪咕、中国移动APP这些项目是否每年都会贡献持续性的收费？

答：智慧渠道业务去年增长接近30%。智慧渠道产品线的核心项目包括手机营业厅的建设与运营、咪咕的运营合作、积分商城等。

智慧渠道产品线收入与运营商流量的增长有一定相关，流量增长不是单一概念，不仅仅局限于用户数量的增长，还包括用户活跃度的变化等，比如云盘、邮箱、手机营业厅用户活跃度在不断提升，相应的公司智慧渠道的运营业务也会有增量。整体上看，开发支撑和运营服务业务的连续性比较高，几年来公司一直在做相关的业务服务，去年有近30%的增长，今年预期也将保持增长趋势。此外，彩讯是运营商应用端非常紧密的合作伙伴，公司这块业务的持续增长也与运营商战略转型有一定的相关性。

8、智慧渠道业务在银行领域拓展情况如何？

答：公司智慧渠道业务在银行领域拓展较为顺利。目前与中国银行、中国工商银行总行、招商银行、广发银行、平安银行及多家分行均开展了业务合作。

9、公司国资云方面的业务是主要和移动云合作吗？具体包含哪些业务合作？

答：公司和移动云、联通云均有相关合作。公司在国资云PaaS端建设运营运维方面提供开发支撑，包括企业上云配套服务、云平台建设、云迁移、云运维等，在云业务的市场推广层级提供云售前和行业上云解决方案，包括渠道建设和推广等。在国资云SaaS端与运营商一起面向千行百业提供云盘、邮箱、数据安全等SaaS应用和服务。目前公司也是移动云等电信运营商国资云的核心供应商。

10、公司毛利率未来趋势是怎么样的？

答：2022年度公司销售毛利率42.23%，较2021年度增长3.40%。2023年度公司通过引入AI技术，将助力降本增效，预期毛利率保持稳定或小幅度向上。

11、2023年经营展望？

答：公司会继续抓住信创和AI新技术机遇，推动下一代智能邮箱的落地应用。在智慧渠道产品线，公司多年的亿级用户产品终端运营过程中沉淀了丰富的场景数据，随着数据要素政策的推进，公司积累的业务场景及数据分析能力

	能够帮助公司进一步探索数据要素应用及创新业务的发展。此外，在国资云部署加速的背景下，公司云和大数据业务也将有不错的表现。
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月18日