

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：2023-005

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	大成基金管理有限公司 广东冠达菁华基金 北京鸿道投资 上海利幄私募基金 创金合信基金 前海联合基金 摩根士丹利华鑫基金 北京博晟投资管理有限公司 宝盈基金 博时基金 财通证券 东方证券 富荣基金 建信理财 开源证券 南方基金 平安基金 睿智金融 天风证券 银河证券 长城基金 招商基金 招商证券 招商资管 浙商证券 中金公司 嘉实基金 融通基金 生命保险 悟空投资 誉辉资本 卓岭基金 金犇投资 个人投资者				
时间	2023.5.8				
地点	深圳公司会议室				
上市公司接待人员姓名	董事长：杨良志先生 总经理：白琳先生 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 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，以信创邮箱为核心的协同办公产品线全年实现营业收入3.54亿，同比增长35.63%；智慧渠道产品线全年实现营业收入5.01亿，同比增长29.23%；云和大数据产品线全年实现营业收入2.18亿，首次突破2亿，同比增长48.16%。

2023年一季度公司经营业绩持续稳定增长，实现营业总收入3.84亿元，同比增长42.58%；实现归属于上市公司股东的净利润6,064.35万元，同比增长45.52%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为5,628.71万元，较上年同期增长51.41%。

邮箱作为AIGC能落地的最优质场景之一，彩讯股份借助大语言模型等AI技术爆发的机遇，率先打造下一代智能邮箱。下一代智能邮箱除了继承传统邮箱的三个特性（最通用的数字身份ID、最长期的个人信息存储、互通性最好的数字产品），还结合通用人工智能，发展了三大核心能力：类秘书的主动服务能力、基于大模型的信息整合处理能力以及跨域信息获取和存储能力。下一代智能邮箱将解决传统电子邮件需要花费大量时间和精力、邮件太多难以分类和管理、容易错过重要邮件等难题，可以帮助用户更高效地处理和管理电子邮件。

二、问答环节

1、公司下一代智能邮箱背后接入了哪个大模型？公司如何去做到比直接用GPT或者大模型生成效果更好？

答：公司是百度文心一言的首批生态合作伙伴，从技术角度现已实现了诸如阿里的通义千问等各种大模型的接入，公司也会通过国内主流的开源模型自主部署，在部署的同时会做一些更深度的测试和联调。

公司在大模型基础上做了进一步研发，使得智能邮箱产品能够产生更好的客户体验，目前，公司RichAlbox主要分为4个方面，第一是流程引擎，负责用户需求的调度、任务规划和执行，在大模型加持下，获得更高的任务完成率和更强的复杂任务识别、执行能力。第二BMO是负责大模型能力的接入和精调。

第三是Atlas（星图），是私域数据的图谱增强。在邮箱邮件、组织关系等个人数据等数据基础上，利用大模型能力，加速了图谱特征在深度、广度方面的拓展，同时未来我们也会结合场景引入企业端的数据。第四是插件中心，将邮箱内部所有的能力解耦调用。

2、请介绍下智能邮箱助理和下一代邮箱商业化的设想及未来的商业模式、定价策略是什么？

答：智能邮箱商业化是未来规划的重点。商业化的过程当中分为两个版本，第一个为企业邮箱，企业邮箱实际上是继信创邮箱以后最重要的一次升级，随着下一代智能邮箱的不断迭代升级，当产品更加稳定，功能更加齐全时，智能邮箱将大幅提升企业人员的工作效率，届时企业端客户付费意愿将会增强。第二个为个人邮箱，智能化个人邮箱或将根据个人对不同功能的需求，定价模式也将呈现多样性，客观上目前尚未有定论，经过小规模市场测试后希望可以给出一个清晰的定价策略。

3、公司邮箱升级为智能邮箱后，在客户的现场部署方式上面会有什么样的改变？如何保证安全性？

答：目前该场景尚未落地，具体部署方式还在讨论中。通常理解是综合的定制化开发。保障企业客户的数据安全是重中之重，需要有私域部署的能力，公司在下一代智能邮箱的研发中也十分注重私域部署开源大模型的能力完善，未来可以预期公司将会根据客户的要求，对于不同的安全等级的诉求，进行相匹配的部署。

此外，解决邮箱安全的问题，不只私域部署一条路径。彩讯 RichAIBox 可以解决大模型和私域应用中间的这些问题，是连接通用人工智能和私域应用场景的桥梁。

4、对于企业客户，公司是否会准备一些自研的开源的新产品的一些方案提供给客户？

答：公司有开源的解决方案，比如现在部署的清华GLM6B参数的模型。

5、未来邮箱数据量能否结合网盘的数据，在更大的数据量中使用这种能

	<p>力？</p> <p>答：在过去PC时代，移动硬盘、刻光盘是基础储存方式，但随着大数据时代的发展，数据量爆发式增长，传统数据资产存储方式已无法满足存储需要。网盘也越来越成为企业和个人数字资产最主要的存储方式。邮箱和网盘在存储方面都具备长期存储的特点。比如个人邮箱和个人网盘结合，建立个人知识图谱，可以提供以人为中心更加智能的场景和服务，更加贴近个人数字助理的功能。</p> <p>6、报销，日程提醒，这些流程很多不在邮箱里，比如在公司的OA里，那从邮箱怎么切入到这些场景，如何说服客户改造流程？</p> <p>答：这些功能的研发和商用也会分成几个阶段。以报销场景举例，日常通过邮箱接收发票，在海量的邮件中提取发票信息并分类汇总统计生成报销单，这部分功能在智能邮箱产品中可以很好的实现，此外，智能邮箱有重要的提醒功能，防止漏报，减少个人经济损失。彩讯公司内部已实现邮箱与OA的互通。未来产品可商用后预期可考虑开放接口对接、插件等形式实现功能对接。</p> <p>7、139邮箱现在活跃用户是多少？</p> <p>答：139邮箱全量的客户约9.7亿左右，目前已知的月活跃用户大概有1.5亿左右。</p> <p>8、公司的下一代智能邮箱是依赖大模型还是有自己的模型？是不是比较难以标准化？</p> <p>答：彩讯下一代智能邮箱会迭代很多版本，根据适配情况和需求可接入国内任意主流大模型。</p> <p>从目前产品规划看，公司会做标准化产品，但每个企业用户在流程上会有个性化需求，届时也可能会根据不同的用户需求、使用环境、流程框架等提供定制化开发服务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月10日