

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：2023-002

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、申万宏源证券、民生证券、广发证券、海通证券、中信建投证券、东方证券、招商证券、天风证券、华泰证券、安信证券、国信证券、财通证券、东吴证券、华创证券、开源证券、Morgan Stanley、JP Morgan、UBS、Citi、Jefferies、Alliance Bernstein、Nomura、BofA Securities、HSBC、华夏基金、易方达基金、汇添富基金、中欧基金、博时基金、嘉实基金、银华基金、富国基金、华安基金、大成基金、华泰柏瑞基金、前海开源基金、华宝基金、博道基金、国泰基金、诺德基金、大家资产、淡水泉、彬元资本、富敦资管、NINETY-ONE、开域资本等机构的 600 余位投资者。
时间	2023 年 8 月 23 日 16:00
地点	公司会议室(在线访谈)
上市公司接待人员	公司总经理章庆元先生、高级副总裁毕晓存女士、高级副总裁姜志强先生、副总裁兼董事会秘书宋涛先生、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. AI 产品进度如何？</p> <p>答：上半年我们在 AI 方面定下了三大产品方向——AIGC、Copilot 和 Insight。我们认为 AIGC 主要体现的是大模型本身的能力，我们更看重 Copilot 和 Insight，这两个方向也和国内大模型的发展进度息息相关，对此我们在做很多的研发工作，但进度会比 AIGC 略慢。同时这两个月我们已经在开展内测，并和合作伙伴一起解决合规问题，预计不久后有望开启公测。从内部来看，我们的产品和技术路线已经走通，我们对 AI 还是很有信心，接下来会持续打磨好产品。</p> <p>2. AI 商业化的时间如何展望？</p> <p>答：目前来看 AI 产品距离商业化还有一段时间，我们认为大模型的功能和成本都还有很多优化空间。现阶段国内的大模型已经达到可用状态，但由于用户对 Copilot 的响应速度很敏感，所以我们正在和大模型厂家一起努力优化速度。我们目前在跟大模型厂家合作研发垂直定向优化的小模型来</p>

满足用户对于速度的需求，内部已经取得一定的进展。所以下半年主要会以打磨产品、优化产品体验、提升效率为主。产品的商业化进度也取决于大模型备案审批的进度。

3. **微软已公布 AI 定价，公司内部对于平衡算力成本和价格如何考虑？**

答：我们会通过专有模型来提升性能、降低成本。所以现在谈定价还过早，我们有信心提升产品响应速度，并把成本降到一个合适的水平。

4. **海外版 WPS 接了 OpenAI 的大模型，公司是否会觉得海外版的 AI 产品效果更好？**

答：国内的大模型经过半年的迭代，在问答能力上和 GPT 差不多。通过内测，我们发现核心障碍是很多用户不懂得如何清晰提出问题 and 表达需求，所以需要我们开发专用的小模型来解决，这是目前我们 AI 方面的一个重点。

5. **如何看待 AI 投入对利润率的影响？**

答：我们认为今年开始是产品的研发投入期，由于采购硬件设施导致支出增加，不会产生太多利润，短期内可能对利润率有一定影响。但长期来看，我们认为 AI 会带给产品质的飞跃，所以我们会持续打磨和优化产品，相信 AI 在未来会对利润产生积极影响。

6. **AI 对于公司的产品研发思路是否有变化？**

答：变化是比较大的。在上半年推出了新的 WPS Office 春季版本后，公司研发团队几乎全部投入到 AI 中，目前有三分之二的人员都在做 AI 研发。我们认为现在做办公软件的传统功能已经没有意义，因为 AI 给办公软件带来的是颠覆性的变化。举个例子，我们的云文档数接近 2000 亿，以前用户上云主要为了备份和分享协作，现在通过 AI 能把云文档变成真正的知识库，这对很多工作都有质的影响。

7. **会员体系升级对 C 端的影响如何预期？**

答：我们升级会员体系是为了让会员结构更灵活。从数据来看，老用户接受度很高，而新用户的购买情况则更受大环境影响。从整体业务来看是符合预期的。未来我们会持续迭代来提升用户黏性和渗透率。目前来看此次会员结构升级的灵活性和优越性，在 Q2 末已有初步表现，Q3 会持续体现出来。

8. **原会员的会员升级情况如何？如果选择换算时长是否会加速消耗合同负债？**

答：目前来看，老用户升级比较自觉，这足以验证新的会员体系是满足用

户需求的，换算时长带来的合同负债的加速消耗只是暂时性的，我们认为在持续的优化和迭代后会推动会员数和相关收入的增长。

9. **新会员体系中的权益包哪些比较受欢迎？**

答：比较受欢迎的主要是 PDF 和云盘，我们在未来还会上线新的综合性的权益包。

10. **MAD 环比没有增长的原因主要是？**

答：我们认为活跃设备数主要还是受大环境下 PC 和移动设备出货量的影响比较大。其实 PC 端的增长是超出我们预期的，而移动端则是符合预期。我们相信目前的缓慢增长是暂时性的，未来有望会恢复到较好水平。

11. **数字办公平台主要的计费模式是如何？如果企业购买的数字办公平台中的模块比较全，人均付费预期能够达到什么水平？**

答：数字办公平台主要是按年收费。由于每家企业规模不同、应用的模块不同，很难去计算人均价格，比如企业购买全家桶单价就会高，买较少模块的话则相对较低。另外这也跟企业的信息化投入有关。小规模企业的人均单价可能达到几千上万元，大企业人均单价可能是几十元。

12. **公有云 SaaS 收入占机构订阅的比重如何？**

答：目前占比不高，但一直在快速增长，今年上半年已经完成了去年全年的收入。从长期视角看，我们对公有云 SaaS 非常看好，民企是我们以前的空白领域，现在从降本增效、数据合规的角度来看，越来越多企业正在考虑使用我们的 SaaS 产品。

13. **公有云 SaaS 数据表现很好，未来政企侧是否有新的战略展望？**

答：尽管受到宏观环境的影响，我们 SaaS 领域用户数和收入的增长仍然较好。我们非常看好 SaaS 模式的前景，随着宏观环境的改善，SaaS 领域预计会维持较长一段时间的高速增长。同时，今年上半年，我们发现很多企业对于软件采购价格比较敏感，这对我们来说恰恰是机会，很多原来采购国外软件的企业开始转向购买我们的产品，所以我们对 SaaS 业务的未来是有信心的。

14. **上半年机构授权收入不景气，对信创未来的增长如何预期？**

答：整体信创的时间周期比我们预期稍慢，目前仍在落地过程中，但落地时间还要取决于政策和政府资金到位情况。整体来看，信创的大趋势没有改变。虽然上半年信创采购量处在一个历史新低的水平，但上半年的政企业务授权收入增速其实是高于我们预期的，未来信创进一步落地后有望带来较大增量。

15. **上半年研发人数和总员工数都几乎没有增长，未来人员的增长如何展望？**

答：本次 AI 变革带来的一大挑战就是人员的转型，我们认为通过外部很难招到对口的人才，所以目前是采用内部人员转型的方式，主要依靠自己培养。对销售团队影响最大的是售前和售后，目前在大力培养解决方案工程师。端产品方面已经比较成熟，所以我们大部分外包出去，内部人员则主要投入在数字办公平台。

16. **下半年和明年上半年是否会扩招人员研发 AI？**

答：由于目前我们不会投入大模型，所以对高端人才的需求量不会很大，但也会适当加大投入做模型优化以及和厂商合作开发小模型。但这种人才的投入是有限，不需要大量扩招，所以未来不会有很大大的人员数量变化。目前的规划仍然是每年新增 10%左右的应届生投入到武汉研发基地。

17. **合同负债在二季度没有明显增长的原因是？**

答：信创的存量订单已经基本消耗完毕，同时没有太多新增订单，导致 B 端合同负债下降。但 C 端的合同负债增长是符合预期的。

18. **其他非流动负债在二季度有 8000 万的增量，是否可以理解为大约 80 万用户（假设 100 元/人）购买了长周期会员？**

答：不能完全这么理解，其他非流动负债中还包含了 B 端预收以及税金，但其他非流动负债的增量确实能体现出个人会员的长周期趋势。

19. **公司整体合同负债中的其他非流动负债的 C 端和 B 端的比例如何？**

答：其他非流动负债绝大部分是 C 端订阅的贡献，在公司整体合同负债中也是如此。