

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：2023-008

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	天风证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 海通证券股份有限公司 国元证券股份有限公司 浙商证券股份有限公司 中天国富证券有限公司 长江证券股份有限公司 信达证券股份有限公司 金圆统一证券有限公司 西部证券股份有限公司 国联基金管理有限公司 淳厚基金管理有限公司 兴业基金管理有限公司 深圳丞毅投资有限公司 圆信永丰基金管理有限公司 中信保诚基金管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 农银汇理基金管理有限公司 上海天貌投资管理有限公司 郑州云杉投资管理有限公司	招商证券股份有限公司 民生证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 中泰证券股份有限公司 申港证券股份有限公司 光大证券股份有限公司 瑞银证券有限责任公司 山西证券股份有限公司 国金证券股份有限公司 东兴基金管理有限公司 百嘉基金管理有限公司 工银国际融资有限公司 上海翰潭投资管理有限公司 上海途灵资产管理有限公司 南方基金管理股份有限公司 中国银河证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 弘毅远方基金管理有限公司 建信保险资产管理有限公司 上海非马投资管理有限公司

	<p>昆仑健康保险股份有限公司 上海人寿保险股份有限公司 大家资产管理有限责任公司 银华基金管理股份有限公司 北京清和泉资本管理有限公司 循远资产管理(上海)有限公司 广东微宇私募基金管理有限公司 上海翀云私募基金管理有限公司 长城财富资产管理股份有限公司 苏州正源信毅资产管理有限公司 统一证券投资信托股份有限公司 深圳中盈蓝景基金管理有限公司 青岛金光紫金股权投资基金企业 上海同犇投资管理中心(有限合伙) 磐厚动量(上海)资本管理有限公司 北京泰德圣私募基金管理有限公司 汇华理财有限公司 QIANYICAPITAL 爱建集团 上海爱建信托有限责任公司 北京华软新动力私募基金管理有限公司 宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司 MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED 全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)</p>	<p>招商信诺资产管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 上海牛乎资产管理有限公司 北京宏道投资管理有限公司 深圳市凯丰投资管理有限公司 莫尼塔(上海)信息咨询有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 广东正圆私募基金管理有限公司 中国人民健康保险股份有限公司 金股证券投资咨询广东有限公司 深圳进门财经科技股份有限公司 上海秋阳予梁投资管理有限公司 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 明世伙伴基金管理(珠海)有限公司 长江证券(上海)资产管理有限公司 长春吉大正元信息技术股份有限公司 IGWT Investment 投资公司</p>
时 间	2023.10.25	
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、公司介绍及业绩情况</p> <p>截至 2023 年第三季度，公司各核心业务均取得了良好表现。报告期内公</p>	

司实现了营业收入和净利润的双增长，实现营业收入 109,326.75 万元，较上年同期增长 24.62%，归属于上市公司股东的净利润 30,668.67 万元，较上年同期增长 91.72%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 18,335.61 万元，较上年同期增长 29.39%。为持续塑造公司核心竞争力、积极拥抱人工智能新技术及拓展 5G 时代创新应用能力，公司持续投入研发，研发费用较上年同期增长 24%。公司主营业务三大产品线保持稳健增长。

(1) 协同办公产品线：彩讯 Richmail 邮箱已完成全栈信创适配，入选了工信部数字技术融合创新应用典型解决方案，是中国 500 强企业的首选国产邮箱。核心客户包括中国银行、中国人寿、南方航空、中国五矿等大型企业。C 端板块，彩讯持续开发、建设和运营 139 邮箱，目前月活用户约 1.5 亿；公司于今年 5 月份率先发布下一代智能邮箱 demo，产品将具备类秘书的服务助手功能，实现对邮件数据的整合、分析和反馈。

(2) 智慧渠道产品线：重点服务企业数据化运营和管理，为客户提供获客、活跃等效果导向的平台建设和运营服务，助力企业保障数字化转型的效果。多年以来公司运营了多个亿级活跃用户的平台和业务，包括中国移动旗下手机营业厅、移动云盘、统一认证、139 邮箱、咪咕音乐、视频彩铃、权益平台等多款产品，服务超过 10 亿终端消费用户，具有丰富的数据算法和场景融合的实践经验。今年大力推进 5G 消息 CSP 平台，视频彩铃和数字人来电秘书等创新业务。

(3) 云和大数据产品线：立足于“移动云”生态，贯穿云方案、云迁移、云运维各个环节，专注于定制化的企业上云配套服务；聚焦数据中心数据安全，提供完整覆盖数据安全治理的整体解决方案。

二、问答环节

1、微软披露的最新季度业绩，收入利润超预期，微软 CEO 指出已看到市场对 AI 的强劲需求，Copilot 对微软业务产生的促进作用会在未来两个季度的业绩中陆续体现。想请问彩讯的 AI 产品情况，AI 生产力对公司邮箱产品的促进作用和研发进展，及商业化时间表。

答：公司 AI 产品的发展脉络比较清晰。在 AI 邮箱产品上，从今年年初

重点投入研发以来，在今年 5 月率先发布了 AI 邮箱 Demo，预期在四季度会进行邀请测试，邀测后会继续产品优化，再下一步才会进入到商用环节。

在公司产品研发过程中，也在同步关注同行，尤其是海外同行的产品进展及业绩表现。刚刚提到微软，也能很明显的看到其全系产品投入 AI 后的变化。反观国内的 AI 应用发展进度，可能会比海外稍慢一到两个季度。公司的 AI 邮箱产品预期会在明年三季度有商业化的业绩体现。

2、公司协同办公产品线保持了百分之二三十的增长速度，基于当前信创市场的发展进度，请公司讲讲在信创市场的需求情况以及未来预期。

答：市场从去年四季度开始对信创预期较高，但今年前三季度行业的业绩并未充分体现。就彩讯而言，对应的是公司协同办公产品线，一定程度上也受到了信创市场需求的影响，但前三季度仍然实现了 25% 的增长，业绩表现还是不错的。

从行业落地看，金融领域的需求已率先释放，增长较快，其他行业也都在逐步推进。对于整个信创行业的发展，从当前大的国际环境背景以及高水平科技自立自强的发展目标下，公司态度是坚定且积极的，只是落地周期的问题，明年预期会相对好。

3、公司在 AI 应用的场景很多，除 AI 邮箱之外，公司在与中国移动合作中，运营的比如云盘、手机营业厅等这些平台级产品在未来会有怎样的 AI 改造和提升空间？

答：在 AI 方面的产品研发，不仅局限于 AI 邮箱，公司运营的业务场景很多，都在进行 AI 升级的探索，尤其是 AI 云盘的产品研发进展迅速。云盘可以看做是数据储存的数据仓库，将所有数字资产放入云盘，是企业 and 个人的云端数字资产管理中心，因而对“数据仓库”的 AI 化具有重要意义。彩讯非常重视 AI 云盘产品的研发，前期已做了很多铺垫工作。类似于百度的云一朵，云盘产品厂商都在快速推进云盘的 AI 化。

再如智慧渠道产品中的数字人智能外呼平台，也是一款结合数字人和 AI 的全新产品，未来会产生很多应用场景。比如企业拥有终端消费者的手机号码，

给消费者推荐新产品或者优惠营销活动,可以通过数字人外呼平台针对不同的用户群体由数字人拨打电话。区别于以往的语音外呼,通过不同的数字人形象和个性化的视频电话与用户互动,提高用户体验。生动丰富多元化的数字人形象也在很大程度上提高接通率和沟通时长,为品牌提升触达率和转化率。数智人外呼平台还可以和 5G 消息做融合,在业务的收费模式上也有会较大的改善空间。同时在智能客服领域、手机营业厅等产品上也在进行 AI 改造,升级后的产品力也会得到提升。为公司明年的业务发展也提供了较好的预期。

4、公司云和大数据业务增长较快,运营商云业务过去几年也在持续增长,公司在保持现有云业务的发展外,未来有什么预期?对于新业务内容,服务模式等公司是否有新的考虑和规划?

答:云的发展随着 AI 新技术的演进变得越来越重要,Open AI 的成功背后离不开微软云能力的支持。接下来,中国云生态系统的发展也会需要与 AI 融合,提供智能云服务。这可能会成为一个长期趋势。回到彩讯在云的发展战略以及智能云的发展上看,公司在紧紧围绕移动云核心生态服务以外,也积极探索智能云。虽然公司自身不研发大模型,但彩讯和包括智谱在内的行业领先的大模型有深度的战略合作,公司会结合大模型的能力一起推进智能云的业务创新和发展。

5、公司 AI 邮箱产品和云盘的竞争格局以及竞争优势?在海外市场是否有相互映射或竞争?

答:从电子邮件行业竞争格局看,特别是在国内 A 股市场来看,彩讯可以说是电子邮件领域的领导者和龙头企业。从整个行业看,也存在优秀的同行和竞争对手。但在 AI 邮箱领域,无论是 B 端还是 C 端,相较竞争对手,彩讯都是目前市场上最早研发智能邮箱的企业,并且也可以看到产品的进展。在海外,公司重点对标的是 Google 的 Gmail。Gmail 的 AI 功能在彩讯正在研发的 AI 邮箱新版本中都具备,包括智能摘要、智能回复,智能写信、智能分类等功能。同时彩讯 AI 邮箱产品也更加注重国内特有场景的研发,力争更符合国内用户使用习惯。

对于另一个 AI 云盘产品的竞争格局，公司服务的移动云盘产品在国内的云盘市场也处于领先地位。随着企业和个人的数字资产的不断累积增加，云盘的成本（尤其是流量成本和储存成本）也在上升，这使得移动云盘在成本方面具有较强的竞争优势。同时也因为产品自身的升级迭代，使用体验的改进，有越来越多的用户选择移动云盘。如前面提到的，随着下一步云盘的 AI 升级，用户的活跃度和转化率也会更好的预期，在这个背景下，彩讯在建设和运营过程也会深度受益。对标海外云盘，中国的 AI 云盘产品的发展速度也比较靠前，下一步云盘是否能升级为个人数字资产 AI 管家，可能会是公司接下来一个重点研究方向，也是公司需要重点去突破的领域。

6、想请教关于协同办公业务中信创邮箱占比以及行业可替代的市场空间还有多大？

答：就前三季度而言在整个协同办公产品线中占比约为 40%左右。展望未来可替代的市场空间，目前没有比较权威的统计。但从实际业务角度，下一步还会有 AI 邮箱的升级商用，提升付费空间，存量和增量市场是相对动态的。

7、关于云和大数据业务的增速，如何看待与移动云业务增速错配情况以及后续业务的发展？

答：公司从 19 年底到 20 年初开始布局国资云领域，在过去几年里一直在持续打磨和优化移动云产品线。从开始起步到快速发展，公司的云业务整体发展呈上升趋势，特别是 2022 年作为移动云的核心供应商以来和移动云增速基本匹配。在未来，公司也有信心进一步伴随着移动云的发展而发展，同时也将探索智能云等新方向。

8、关于公司在手订单的情况，特别是 Q3 季度的新增订单环比情况？今年与去年的人员同比增速情况？

答：关于在手订单的情况和公司的业绩增长相对匹配。公司三季度业绩较二季度有所增长，在手订单相对平稳。公司的业务形态从过去七个季度的表现平均来看也是稳定的。

去年人员数量在绝对数上增长了百分之二三十，但相较于业绩的增速，人员增长还是不高的。今年得益于 AI 技术在办公领域的应用，公司在人员数量方面会得到较好的控制。在 AI 时代，公司全面拥抱 AI 以提高单个人的生产效率，而不是盲目增加人员数量，今年人员数量的增长幅度相较于前两年应该会有下降。

9、公司的毛利率一直保持在一个较好的水平，在 AI 大时代的背景下，公司对未来毛利率和盈利能力有何展望？

答：公司毛利率在过去几年中波动不大，处于相对较好的水平。在未来，公司将全面拥抱 AI 技术，将对公司的各产品线产生影响，预计未来的毛利率大概率保持平稳。

10、请教关于公司未来中长期整体发展规划？

答：首先，未来中长期内公司仍会抓住数字经济领域的高速发展机会，特别是运营商领域，包括移动、联通和电信等。同时，公司也在积极探索和拓展非运营商领域的业务发展。

其次，作为一家高新技术软件企业的代表，彩讯深刻感知到新技术发展对于企业所带来的机遇。公司在移动互联网时代，最早将邮箱和短信相结合，成为全球首家实现这一功能的企业，为邮箱产品的用户体验提升实现了巨大的飞跃，在过去 20 年来公司不断能够抓住时代赋予的机会，成就了今天的业绩。当前 AI 技术的蓬勃发展对公司也同样具有重要意义，在公司充足的资金支持和研发投入的背景下，多业务场景的 AI 融合，相信也会给公司带来新的发展机遇。

最后从创新而言，当前人力成本不断上升且难以控制，从 B 端企业看，未来会有更多的公司拥有数字员工。C 端，年轻人对新事物新产品的接受程度越来越高，现实生活中可能不会每个人都有助理，但未来每个人可能都拥有自己的数字人。公司现阶段业务 ToB 业务为主，但内心仍保有互联网时代的 ToC 基因，并具备亿级 C 端用户运营的独特优势。公司看好数字人领域的发展，并会重点投入于元宇宙数字人技术开发，未来也有机会通过和运营商、和華為

	鸿蒙等公司的合作，在元宇宙数字人领域取得更多突破。
附件清单(如有)	无
日期	2023年10月27日