

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：2023-003

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、招商证券、东吴证券、国金证券、申银万国证券、华泰证券、安信证券、民生证券、广发证券、海通证券、中信建投证券、东方证券、天风证券、国信证券、财通证券、华创证券、开源证券、Morgan Stanley、JP Morgan、UBS、Citi、Jefferies、Alliance Bernstein、Nomura、BofA Securities、华夏基金、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、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、开域资本等机构的600余位分析师与投资者。
时间	2023年10月25日20:00
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. 公司在战略上有什么新的规划？</p> <p>答：未来公司最重要的战略方向是协作和AI，同时今年也推出了WPS 365，未来所有产品都会整合到WPS 365中，我们的目标是打造一站式的智能协作办公平台。</p> <p>2. 如何展望公司中长期在行业的竞争地位？</p> <p>答：在国内办公软件市场，我们一直争做用户的第一选择。由于合规性要求，我们认为Open AI和微软Copilot短期内很难全面进入国内市场。另外，在产品方面我们也有很强的优势：Copilot方向上，有望颠覆用户的办公方式，最重要的是我们在产品功能上已经有相当丰富的积累，有足够多可调用的功能；同时我们一直以来在云文档数量上的积累也为Insight方向的功能打下了坚实基础。</p> <p>3. 如何展望在AI加持下整个行业的竞争格局？</p>

答：从国内来看，合规性将会是影响竞争格局的重要因素。另外模型的能力也很重要，目前国内还没有一家独大的大模型厂商，比较难判断未来哪家大模型做得最好。对办公软件行业来说，已经很明确 AI 的加持会对行业有一个巨大的推动作用，率先把 AI 能力落地的企业则会有更大的优势，但目前来看各家都还处于早期状态。我们已经明确 All in AI，未来将全力投入，加快 AI 落地，再过一两年，行业竞争格局会变得更加清晰。

4. AI 功能预期上线和商业化的时间点是什么时候？

答：AIGC 是准备最充分的，预计不久后会最先上线。Copilot 和 Insight 由于更依赖我们自研的小模型，预期会在年后上线并收费。具体也要看备案的进展。

5. AI 的定价策略如何？对毛利率有什么预期？

答：我们现在还在和用户共创，不断迭代产品功能。未来我们也会从中长期视角去考虑定价，实现长期利益最大化，而不是只考虑短期的毛利率。

6. 从 AI 内测来看，各个功能的使用活跃度如何？

答：整体来看，用户对 AIGC 是有更普遍需求的，我们目前还在持续打磨产品，希望能满足更多不同的用户需求。而不同的用户对各个功能的使用频率会有差异，比如企业的员工用户使用表格功能更多，尤其是写公式的功能。总的来说，核心的 AI 功能都有不错的留存，超出我们预期。未来我们会更专注 Copilot 和 Insight 功能，彻底释放 Office 的底层能力。

7. 目前 AI 功能的用户画像是什么样？日活和月活数据如何？

答：我们希望 WPS AI 功能可以覆盖更广大的用户群体，不局限在特定用户群体，所以我们目前主要做的是偏通用型的能力，未来还会深耕垂直领域场景。另外由于我们还在小范围邀请体验阶段，暂时没有相关数据可供分享。

8. AI 已经测试了一段时间，但季报披露的成本没有很大的变化，我们对接上游大模型的成本大概有多少？

答：由于合规要求我们目前只开展了小范围测试，用户量并不大，按照 token 用量给大模型厂商付费，这方面的成本可控。

9. 在 AI 加持下，有什么功能将会领先微软？

答：比如，微软暂时没有专门写公式的功能，而我们有；另外，微软 Copilot 暂时只能用于做有限的任务——如聊天总结和文档转换，还没有做到完全意义上的 Copilot。目前来看，AIGC 能力上由于微软使用的是 OpenAI 的大模型，效果可能更好，其余的功能我们是有信心实现领先的。

10. 市面上也有其他厂商在做 Insight 和 Copilot 功能，公司的竞争力体现在哪里？

答：全部使用大模型来做 AI 应用功能会存在一些问题——回答准确率不够高、响应速度较慢、大模型推理成本较高等。因此我们通过自研小模型来解决这些问题，小模型训练后在某些特定任务上表现出色。

11. 如何预期未来算力采购的成本？

答：我们不直接研发大模型，而是通过自研小模型对大模型做分流，目前已经和百度、MiniMax、智谱 AI、阿里、科大讯飞的大模型合作，根据 token 用量付费。另外，我们自研的小模型主要用于 Copilot 和 Insight 功能，主要用高性价比显卡做推理，这方面成本是可控的，预计整体成本不会特别高。

12. AI 的推广目前还存在很多障碍，牌照的进展如何？如何满足内容审批的要求？

答：我们合作的大模型都已经拿到牌照，但我们作为应用方上线也需要审核，目前来看进展顺利。我们合作的大模型在内容审核上已经做得很好，而我们在用户输入和输出的时候也会有审核机制，确保内容的合规性。

13. 如何展望会员体系升级和 AI 功能创新在 C 端对 Q4 以及明年的影响？

答：会员体系升级和 AI 创新带来的影响目前来看基本符合预期。会员体系升级打开了 C 端收入的天花板，上半年升级了会员体系后数据有短暂波动，但近期 C 端的收入已经回到较好水平。AI 方面，从用户测试的反馈来看，也比预期要好，我们有信心在明年会在收入上有积极体现。另外，我们认为今年 C 端的季度收入已经恢复到正常节奏，由于寒暑假的影响 Q1 和 Q3 通常来说在收入上会略有波动。而今年 9 月份开学后我们 PC 端的数据也很快达到新的高峰。所以整体来说，我们对未来还是抱有乐观态度。

14. 公司内部会通过什么指标量化会员体系调整后的成效？成效如何？

答：会员体系升级后，我们一直在做会员运营的优化，初期一些用户购买有迟疑，付费用户数和购买的会员周期长度都有一些波动。但我们观察到 9 月之后，MAD 和付费用户数都冲到新高。经过这半年的优化，会员体系带来的效果已经达到我们的预期，接下来我们会持续提升会员购买周期和 ARPPU 值。

15. 预期 B 端未来在 AI 方面付费意愿强的功能点有哪些？

答：B 端客户初期最主要的功能需求是知识库（文档的检索和再利用）和数据分析，大部分客户都对此很感兴趣，我们计划年后邀请用户测试。

16. B 端未来在产品创新或客户需求上有什么新期待？

答：近几年我们在政企端大力发展订阅业务，这一定程度弥补了信创下滑对 B 端收入的影响。今年头部民企需求旺盛，这是超出我们预期的。我们认为中大型企业数字办公平台有很大需求，因为它能解决企业信息化底座的问题，所以这会是未来的重心。其次，我们发现企业对 AI 功能需求也很旺盛，今年以来我们也一直在和企业通过共创形式去创新我们的 AI 功能。未来我们希望协作和 AI 成为 B 端业务的主要推动力。

17. 市场普遍担心由于经济下行导致政府和企业预算降低，如何预期对信创业务的影响？

答：今年受宏观经济影响，信创业务收入下滑，但我们了解到政企客户还是比较坚定做信创的，只是时间的问题。金融、能源、交通等行业信创今年增长较快，信创带来了翻倍的商机，而且形式不同于党政信创的整机替换，而是采用数字办公平台的形式，我们最近很多项目都是将数字办公平台和信创结合起来。目前来看，在没有太多党政信创的情况下，B 端业务仍然有稳定的增长，党政信创铺开后将带来新的增量。

18. 如何预期未来信创的节奏？

答：我们年初对于信创的预估比较保守，从本报告期来看实际节奏要更慢，不到原来我们预期的一半。尽管 9 月份一些省份有启动迹象，但是还没有大规模的采购。我们预期经济形势好转后，信创会是最先启动的任务。

19. 公司如何展望未来的利润率？

答：我们把定制化的服务外包给服务商，对利润有小部分影响，但我们认为是在正常范围内波动。我们希望未来在保持较好利润率的情况下，更专注研发，不会把精力投入到系统集成上。

20. 目前合同负债总额的构成如何？如何理解三季度合同负债的增长？

答：目前绝大部分是 C 端和 B 端订阅，这两项业务的合同负债一直处于正常增长水平，信创余粮基本消耗完毕。