

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	来自中信证券、中金公司、国盛证券、兴业证券、东方证券、东吴证券、中信建投证券、广发证券、华泰证券、民生证券、国泰海通证券、国投证券、瑞银、摩根士丹利、高盛、美林证券、易方达基金、嘉实基金、银华基金、万家基金、建信基金、华安基金、博时基金、鹏华基金、交银施罗德基金、国泰基金、农银汇理基金、平安基金、光大保德信基金、国投瑞银基金、太平基金、创金合信基金、国寿资管、东方红资管等机构 300 余位分析师与投资者。
时间	2025 年 8 月 22 日 17:00
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、副总经理毕晓存女士、副总经理王冬先生、副总经理罗燕女士、副总经理兼财务负责人崔研女士、董事会秘书潘磊先生以及公司相关工作人员。
机构投资者关系活动主要内容介绍	问答环节： 1、公司的战略目标向用户深度使用 WPS AI、培养用户习惯倾斜时，公司的 token 消耗趋势如何？若 token 消耗增加，当前定价是否会导致中长期毛利率下滑？公司如何应对？ 答：WPS AI 3.0 发布后，token 消耗量呈指数级增长，目前每天在万亿级别，未来预计持续增长。成本方面，token 消耗有很大的优化空间，缓存技术能有效降低成本、提升响应速度。考虑到知识库等产品对 token 消耗非常大，定价方面，公司后续可能推出新方案，大会员包含高级 AI 功能，token 用量超出一定量级将提供额外增值包，以平衡成本与用户需求。 2、公司经营发展拐点是否已经来临？ 答：从 C 端业务来看，2025 年第一季度起，公司逐步将无差异化、基础的 AI 功能免费，同时新开发的、特有的 AI 功能仍为会员独有。运营

	策略改变给上半年带来一定负面影响，经过半年调整，该影响因素基本消除。此外，公司对 WPS AI 3.0 充满信心，在 Agent 能力上向前迈出一大步，对未来增长信心更足。 从 B 端业务来看，公司将政企事业部拆分为政府、企业事业部，目前销售团队已掌握用户需求驱动型产品的销售服务模式，团队逐步成熟，对未来增长信心增强。 3、公司今年下半年在 AI 用户运营方面有哪些措施，推动全年 AI 用户量显著增长？ 答：上半年 WPS AI 月活对比 2024 年底实现 50%增长。下半年将围绕公司在 WAIC 2025 发布的以灵犀为代表的系列 AI 能力，如 AIPPT、智能知识库、语音助手等，展开运营推广。目前相关能力已开始灰度测试，用户接受度高，其中知识库功能具备普适性，结合云文档平台上用户已上传的 2600 多亿份文件，提升用户效率和使用粘性。 4、如何看待C端现阶段付费用户数与ARPPU值的现状及未来？ 答：现阶段，公司以提升渗透率、促进付费用户转化为核心，让用户从使用，到产生付费意愿，通过现有会员体系（超级会员、大会员）承接。下半年将陆续推出新 AI 能力，付费用户数将继续保持良好增长趋势。 从长期看，公司将通过打磨产品、提升品牌影响力，开拓高价值用户市场，提升整体 ARPPU 值。 5、如何看待大模型的迭代对公司业务的支持和助力？ 答：随着大模型的发展，对提示词需求降低，但对用户需求理解能力、指令遵循能力、代码能力都有很大进展。在此基础上，应用能做的更多。 现阶段，大模型在文字、PPT 场景应用广泛；表格对大模型代码准确度要求更高，尚需模型能力进一步提升。 公司定位为 AI 应用者，重点发展 AI 驱动的 Agent。长期来看，AI 将作为“助理”角色深度融入办公流程，协助用户完成内容生成、文档处理、排版、数据分析等工作，成为每个用户的智能助手。 6、公司如何看待与大模型之间的边界问题？ 答：大模型擅长处理通用知识和简单场景，办公软件核心价值在于处理用户私域知识，帮助用户挖掘私域知识价值。技术层面，公司开发对大模型友好的新 API 体系，作为大模型的“手和脚”，未来与大模型融合
--	---

	将更加紧密。 7、以 MCP 方式赋能大模型，是否会导致 WPS 功能弱化及商业模式、变现能力弱化？ 答：问题的核心在于未来操作系统形态及入口变化的判断，AI 技术可能改变现有入口及商业模式。公司将与时俱进跟进 AI 变化趋势，目前难以断言大模型是否会颠覆现有软件形态。公司专注于做好 AI 应用者角色，通过 MCP 协议赋能大模型，同时保留自身核心价值。 8、面对竞品解决方案的升级，WPS 365 有哪些应对措施，WPS 365 的差异化竞争点是什么？ 答：WPS 365 差异化竞争点集中于几个方面：一是一体化解决方案优势，WPS 365 融合传统 Office 与 IM、会议、邮箱等协作应用，性价比高，数据互通性更有优势；二是安全管控优势，公司是少有的提供完整私有化解决方案的厂商，为用户提供公有云、专属云、私有云等多种选择；三是企业级 AI 创新点，公司推出包括知识库、企业大脑等产品，10 月公司会发布新的企业级 AI 进展。 9、WPS 365 业务实现 60%以上增速的驱动力主要是什么？产品迭代与销售体系激励哪一方面对收入增长贡献更大？ 答：WPS 365 业绩增长一方面来自民企市场客户拓展。过去公司对民企覆盖度低，上半年重点拓展该领域，未来也将加大售前、销售、售后体系建设，以服务更多客户。另一方面，WPS 365 业绩增长来自公司产品升级，用户通过同一账号享受协作的便利。WPS 365 业务健康稳健增长，商业模式优越性显著，除收入高增外，也带动合同负债同步增长。 10、B端产品突破的重点客户群体，潜在业务边界在哪？ 答：公司聚焦于具有一定规模、管理规范头部企业。这类企业对数字化管理的需求较强，希望通过数字化平台提升办公效率和经营管理水平。过去公司优势领域主要集中在央国企客户，近年来开始拓展一定规模的民营企业，成效显著。
--	---