

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：2025-IR002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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：（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国泰海通证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、太平洋证券资产管理总部、合众资产管理股份有限公司、广东正圆投资有限公司、新华基金管理股份有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、中信证券股份有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、天风证券股份有限公司海南研究咨询分公司、浙江益恒投资管理有限公司、陆家嘴国际信托有限公司、杭州睿银投资管理有限公司、佛山市东盈投资管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、上海朴信投资管理有限公司、上海从容投资管理有限公司、承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）、民生证券研究院、中庚基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、国联民生证券股份有限公司、招商基金管理有限公司、上海杭贵投资管理有限公司、西部证券股份有限公司、蜂巢基金管理有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、美国银行与美林证券、深圳锦壹投资有限公司、申万宏源证券有限公司、第一上海投资管理有限公司、上海世亨私募基金管理有限公司、国泰君安资产管理股份有限公司、瑞锐投资管理（上海）有限公司、循远资产管理（上海）有限公司、浙商证券、北京嘉承金信投资有限公司、北京宏道投资管理有限公司、银河基金管理有限公司、东兴基金管理有限公司、深圳泽兴资产管理有限公司、同泰基金管理有限公司、万和证券股份有限公司、Pleiad Investment Advisors Limited、山东驼铃私募基金管理有限公司、华宝信托有限责任公司、华泰资产管理有限公司、上海君牛私募基金管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、群益证券投资信托股份有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、无锡德同国联投资管理有限公司、上海国际信托有限公司、北京博润银泰投资管理有

	限公司、大家保险集团有限责任公司
时 间	2025 年 8 月 26 日 8:00-16:00
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 投资者关系总监：郭颖女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、2025 年上半年业绩简况</b></p> <p>2025 年上半年，公司各核心业务持续稳步发展，报告期内实现营业收入 91,950.23 万元，较上年同期增长 17.72%；归属于上市公司股东的净利润 13,537.98 万元，较上年同期增长 14.74%。</p> <p>2025 年上半年，公司 AI 及算力相关收入 17,672.86 万元，AI 相关的收入占总收入近 20%。重点协助中国移动、南方电网、中国联通、南方航空、中国铁塔等大型企业客户探索 AI 平台开发、AI 技术及产品应用等智能化升级。公司持续投入 AI 产品及应用研发，核心 AI 应用开发平台产品 Rich AIBox 升级 2.0 版本，实现技术和场景的同步映射，灵活匹配各种规模用户的 AI 落地需求。公司 2025 年上半年继续投入研发，研发投入较上年同期增长 6.87%。截至 2025 年 6 月 30 日，公司资产负债率仅为 15%，现金流始终保持充沛状态，可为公司在适当时机推进并购布局以及 AI 与算力等战略性业务的持续发展提供坚实的资金保障。</p> <p>公司三大产品线情况：</p> <p>1、协同办公产品线：2025 年上半年，以数字员工为核心，重点产品包括 AI 邮箱、企业级 AI 知识库、MOA 统一门户、AI 办公助手等。彩讯 Rich M@il APP 鸿蒙版预装华为线下展示门店鸿蒙笔记本电脑样机，未来有望作为华为鸿蒙生态中首个面向 C 端用户上架的 AI 邮箱。2025 年上半年面向运营商个人客户完成邮箱 web 版全面升级，推出 AI 工作台，并与中国银行、中国人寿、南方航空等客户启动邮件 AI 升级计划。2025 年上半年协同办公产品线收入 2.50 亿元，较去年同期增长 2.01%。</p> <p>2、智慧渠道产品线：2025 年上半年，重点服务企业数据化运营和管理，提供获客、活跃和转化效果导向的平台建设及智能运营服务，服务超过 10 亿终端消费用户。公司基于自研的一站式智能体开发平台 Rich AIBox，可快速</p>

构建 AI 营销助手、智能客服等应用，重点产品为 AI 语音智能体，涵盖智能营销（AI 打电话）和智能客服（AI 接电话），是能产生实际付费的盈利性应用，公司相关技术储备良好，目前 AI 渗透率逐渐提升，新一代 AI 语音智能体可实现与人自然交互。具身智能方面，公司在运营商具身智能机器人 APP 应用研发服务项目中，协助客户扩展具身机器狗 APP 原生的开发支撑，实现具身智能机器狗的家庭场景的交互设计和操控，提升机器狗的智能交互体验。2025 年上半年智慧渠道产品线收入 3.53 亿元，较去年同期增长 14.80%。

3、智算服务与数据智能产品线：2025 年上半年实现高速增长。智算服务业务方面，主要协助客户建设智能驾驶智算中心，赋能自动驾驶大模型开发，应用于全景视觉、融合感知等环节，联合中国电信为科研院所提供算力服务，支撑模型训练与 AI 场景构建；在云业务方面，重点支持客户研发 C 端云产品 AI 功能，集成云盘个人知识库，打造轻量化、专业化个人智能体，实现跨文档实时智能问答，支持多知识库共享协作。2025 年上半年智算服务与数据智能产品线收入 2.84 亿元，较去年同期增长 50.05%。

## 二、问答环节

### 1、公司 AI 收入的构成是怎样的？

答：2025 年上半年，公司 AI 及算力相关收入 17,672.86 万元，AI 相关的收入占总收入近 20%。公司 AI 收入主要分为两大部分，其一为算力相关收入约 1 亿以上，该部分主要涵盖算力集群的整体网络解决方案，包括硬件设备供应及配套的后续运营维护服务；其二为 AI 应用相关收入约 5000-6000 万元，包括一站式智能体开发平台 AIBox，以及基于该平台所开发的各类 AI 应用，例如 AI 语音客服系统、AI 营销助手以及智能邮箱等产品中的 AI 功能模块。谢谢！

### 2、如何看待 AI 语音/通话业务的商业模式和市场前景？

答：AI 语音/通话业务分两类，一类是智能客服（AI 接电话），商业模式主要以项目制收费为主，服务大型企业（如国央企），替代高成本人工客服；另一类是智能营销（AI 打电话），商业模式主要以通话时长或效果计量进行付费（如成交转化率）。

智能客服、智能营销的市场前景较为广阔，当前国内市场规模超千亿，但

新一代“能听懂人话”的AI渗透率较低，目前正处于不断扩张的阶段。谢谢！

### **3、公司在“具身智能”方面有何布局？**

答：公司与运营商紧密合作，专注于软件和生态应用层面的深度开发。具体而言，公司为四足机器人（机器狗）开发原生APP应用，赋能其实现家庭场景下的多功能应用，包括智能安防、自动巡检及老人状态监测与看护等功能。公司看好具身智能为下一个万亿规模的重要赛道，当前阶段主要与硬件本体厂商协同合作，未来亦不排除布局自主软硬件一体化产品，以实现更全面的技术覆盖与市场拓展。谢谢！

### **4、公司智算服务业务下游客户有哪些？未来展望如何？**

答：公司目前核心客户是智能驾驶领域的头部车企和大型运营商，并计划未来进一步拓展至大型互联网与云服务厂商。预计全年算力订单规模会比较乐观。此外，公司的算力团队在技术研发和落地能力上处于行业第一梯队，具备领先的算力设施的部署，组网与调优能力。公司现金流充足，资产负债率极低，且几乎无有息负债，财务结构稳健健康，这一良好的财务状态为公司有效把握算力市场需求机遇、实现业务快速增长提供了坚实支撑。谢谢！

### **5、公司协同办公即邮箱业务增速放缓，未来的增长点在哪？**

答：公司邮箱业务未来增长点主要包括两个方面：在C端市场，公司将主要依托鸿蒙生态的持续建设与深入发展。作为华为鸿蒙生态中投入较深、合作较紧密的邮件产品提供商，公司旗下RichMail邮箱已成为华为线下门店PC样机的预装应用，并致力于成为所有鸿蒙PC的出厂预装软件。公司将借助鸿蒙PC产品的渠道预装覆盖和鸿蒙操作系统在全球市场的扩展，积极开拓更广泛的用户空间；在B端市场，公司已为中国银行、南方航空等大型企业提供邮件系统相关的AI整体规划与升级服务，持续增强在高端客户领域的服务能力和业务覆盖。整体来看，鸿蒙生态协同与AI创新应用将为公司邮箱业务带来新的增长动力。谢谢！

### **6、公司股权激励设定的业绩增长指标是否有变化？**

答：目前没有变化。公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》和《2024年限制性股票激励计划（草案）》中设定的业绩考核目标为：2024-2028年度营业收入比2022年度的增长率分别不低于32%、52%、75%、101%、131%；2024-2026年度扣非归母净利润（剔除股份支付费用）比2023年度的增长率分别不低于16.00%、34.56%、56.09%。这意味着2024-2028年度营业收入每年同比增长率约为15%左右，2024-2026年度扣非净利润（剔除股份支付费用）每年同比增长率不低于16%。尽管2025年半年度扣非归母净利润同比有所下降，但对全年业绩完成情况影响较小，公司对达成全年目标有信心。上述业绩指标仅为公司内部设定的激励考核目标，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。谢谢！

#### **7、公司一站式开发平台“Rich AIBox”的客户和订单情况如何？**

答：Rich AIBox是公司的核心智能体开发平台，主要为大型国有及央企客户快速定制开发智能体AI应用。截至目前，公司在累计开展的40项AI项目中，除算力类项目外，其余30余项均直接基于Rich AIBox平台构建。在AI应用相关收入中，既包含Rich AIBox平台本身的销售收入，也涵盖基于该平台为客户开发定制化AI应用所产生的服务收入。谢谢！

#### **8、公司AI赋能为传统业务带来了多少新增收入？客户付费意愿如何？**

答：2025年上半年，公司AI及算力相关收入17,672.86万元，AI相关的收入占总收入近20%。其中AI应用收入占总营收的6%。从订单结构来看，AI相关业务占比已接近10%，预计未来该比例还将持续提升。

在付费意愿与发展趋势方面，当前客户对AI应用的付费意愿较强。随着2025年成为AI应用规模化落地元年，尤其在“DeepSeek”等大模型正式发布后，众多国有及央企已启动AI技术的大规模部署与应用升级，例如AI邮箱等典型场景。预计AI技术对公司业务收入的渗透率将进入快速提升阶段。谢谢！

#### **9、2025年下半年及未来公司的主要亮点是什么？**

答：公司未来的三大亮点：首先，算力业务订单获取情况良好，下半年及明年的发展展望趋于乐观，预计将保持高速增长态势；其次，在AI应用方面，

	<p>公司已形成包括智能体开发平台Rich AIBox、AI邮箱、AI云盘、企业知识库等产品矩阵，除此之外还有智能客服和智能营销为代表的成熟应用，该类应用技术成熟、落地效果显著，并已获得多个行业头部客户的认可，将成为公司下半年重点投入与拓展的战略方向，进一步巩固公司在AI应用市场的竞争优势；最后，作为华为鸿蒙生态的核心合作伙伴，公司将持续深化与该生态的协同，深度受益于鸿蒙PC的市场扩张以及鸿蒙操作系统全球化进程所带来的发展机遇。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年8月28日