

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：2024-IR006

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信资管、中信证券、中信建投、中泰证券、中泰投资、中金资管、中航证券、招商证券、银华基金、新华基金、天弘基金、上海磊萌资产管理有限公司、诺安基金、民生证券、领创资本、嘉实基金、京华山一国际、宏道投资、红马康怡投资、和聚投资、海通证券、观富资产、国信证券、国投自营、国寿资产、国金证券、格林基金、富国基金、方正富邦基金、东北证券、德邦证券、诚旻基金、北京暖逸欣私募、北京君成私募、安华农业保险资管	
时间	2024.12.3	
地点	北京华熙国际中心	
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：王欣先生 AI产研中心总经理：邹盼湘先生 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、2024年前三季度业绩简况</b></p> <p>公司前三季度实现营业收入为 12.10 亿元，同比增长 10.72%；归母净利润为 1.95 亿元，同比下降 36.36%，和半年度归母净利润的主要影响因素相同，公司投资的航天软件于去年 5 月科创板上市，因其股价波动，对公司 2024 年前三季度利润端造成了负向影响；扣非净利润为 1.85 亿元，接近去年全年扣非净利润水平。</p> <p>单三季度营业收入为 4.29 亿元，同比增长 19.26%，增长表现良好；单三季度归母净利润为 7,718.75 万元，同比增长 37.65%。</p>	

公司三大产品线情况：

1、协同办公产品线：公司的邮箱产品是中国 500 强的首选邮箱，围绕着邮箱、统一办公平台，今年将结合 AI 及元宇宙朝着“数字员工”方向继续推进。

2、智慧渠道产品线：主要是服务企业数据化运营和管理，通过彩讯 AIBox 一站式 AI 应用平台，助力企业客户实现个性化、智能化的应用场景；此外，公司过去为客户完成了多个亿级用户规模的软件开发，后续也将根据客户需求推进软件鸿蒙版本的开发。同时，公司未来也将结合 AIBox 相关技术让产品更加智能化。

3、云和大数据产品线：公司是移动云的核心供应商，未来将结合传统云的优势，朝智算中心的方向进行深度延伸。

## 二、问答环节

### 1、彩灵图歌乐产品相比于市场其他的 AI 音乐产品有什么优势？

答：目前 AI 音乐产品主要以文生音乐为主，图生音乐的 AI 产品较少。彩灵图歌乐的使用极其简单便捷，无需复杂的音乐知识或专业设备，用户只需上传一张个人喜爱的照片，或输入一段文字，系统便能迅速捕捉并理解其中的情感与意境，一键生成一首专属歌曲；此外，彩灵图歌乐支持个性化自定义功能，用户可以根据喜好自由编辑歌名、歌词、歌手风格和音乐风格，高度个性化定制服务，让用户都能创作出独一无二的音乐作品。

### 2、您好，请问公司对彩灵图歌乐产品预期的应用场景有哪些呢？

答：公司彩灵图歌乐作为 AI 产品，目前为产品深度融入用户日常生活，公司认为可能会有以下应用场景：

（1）专属来电彩铃：针对每个手机号都可以生成独一无二的个人专属彩铃，让每一次来电都成为一次个性化的音乐体验；

（2）餐饮 AI 音乐：根据餐厅主题、菜系特色及顾客合影，生成不同音乐，让每一餐都成为一场感官盛宴；

（3）消费品 AI 音乐：品牌故事与音乐的结合，将赋予产品更深的情感价

值，让顾客在音乐中感受到品牌的文化与温度；

(4) 车载 AI 音乐：旅途中的照片，都可以生成一首歌曲，记载一路的美好心情和风景；

(5) 明星粉丝互动 AI 音乐：为粉丝与偶像之间搭建一座音乐的桥梁，生成专属粉丝音乐，增强粉丝群体的归属感和互动性；

(6) 唱响城市：根据城市的历史、文化、自然景观等元素，创作城市主题曲，用音乐讲述城市的故事，提升城市的文化软实力。

### **3、公司的 AIBox 在 AI 应用的构建上有什么作用？AIBox 目前是否有落地场景？**

答：Rich AIBox 是一站式 AI 应用开发平台，可实现多个基座大模型统一接入、企业私域知识库衔接、多场景智能体可视编排，帮助企业快速构建 AI 应用。针对于 AI 大模型从平台开发走向应用落地阶段中的痛点，Rich AIBox 能够实现降低大模型使用成本的目标，高效赋能企业解决模型落地难的问题。目前，公司 Rich AIBox 已在多个行业场景中实现应用与落地，为企业的智能化升级提供支持。如赋能云盘 AI 升级，通过 AIGC 技术实现图生图、图生文、文生图内容生成功能，文搜图、图搜图的智能搜索功能，智能图片处理应用以及云 AI 助手；基于 Rich AIBox 平台，为某 500 强企业构建专属知识库平台，打造智能客服机器人，可提供智能客服、订单查询、门店查询、产品推荐、客诉分析等功能，提升客户体验。

### **4、近期智谱发布了 AutoGLM 应用，请问贵公司是否有相关技术储备？**

答：智谱是公司的战略合作伙伴。彩讯股份目前自主研发了 Rich AI 超级工厂，构建了覆盖 AI 业务的全栈服务能力。其中的 AIBox 一站式开发平台是平台型 AI 应用开发工具，已与字节跳动 Coze、百度 AppBuilder 等 AI 开发平台一同被列入权威第三方机构发布的“中国 AI Agent 产品罗盘”，支持多个基座大模型统一接入（例如千问、文心一言、智谱及盘古等头部大模型），集成了 AI 应用构建、Agent 构建、工作流构建、插件构建、模型中心、多模态知识库、AI 应用空间等七大典型功能，可快速构建类 AutoGLM 的应用，助力

各行业快速结合场景实现分钟级构建垂直 AI 应用。

彩讯 Rich AI Cloud 算力平台使智谱 GLM-4 等开源大模型推理速度提升，大幅降低了模型的部署成本，加速了产品的落地。

**5、人工智能离不开算力，请问目前公司有在算力方面布局有何新的进展吗？**

答：算力是支撑人工智能算法运行和数据处理的基础设施。今年以来，彩讯股份积极布局 AI 算力业务，构建了 AI 原生云计算解决方案 AI Cloud。方案融合了三层架构，在底层，RichNet 下一代 AI 原生云计算架构，构建了先进的算力网络组网方案，助力快速构建高性能算力集群；在中层，RichMoss 超大规模算力集群管理平台，通过计算抽象能力+高级调度功能，优化地运行各种 AI 负载，最大化提升算力利用率；在顶层，RichBoost 高性能大模型训推平台，提供开箱即用的推理加速能力，大幅降低模型的部署成本。基于此方案，GPU 集群峰值算力利用率最高可达 55%，可为客户节省 25% 以上网络设备成本投入，目前，该解决方案已在多个千亿参数级别的大模型训练、大模型推理、AI 工具加速等方面成功落地。

未来，彩讯股份将持续深化 AI 智算领域技术和方案研究，为企业数智化转型构建更加坚实的数字基座。

**6、公司的 AI 智能邮箱目前进展是怎么样的？预期市场空间如何？**

答：在 AI 智能邮箱方面，彩讯股份通过公司自主研发的 Rich AI BOX 打造了邮件撰写、智能回复及智能总结等功能。Rich AI Box 作为一站式 AI 应用开发平台，支持多个基座大模型统一接入（例如千问、文心一言、智谱及盘古等头部大模型），可实现企业私域知识库的无缝衔接、多场景智能体的可视编排，助力企业快速构建 AI 应用，预期市场空间良好。目前在 139 邮箱的客户端可以体验其 AI 功能，同时公司已完成了鸿蒙 PC 端邮箱客户端 1.0 的开发。未来公司将持续优化产品，升级服务，致力于为用户带来更卓越的智能办公体验。

	<p><b>7、能否展望一下公司 24 年的业绩情况？</b></p> <p>答：公司三季度发布了《2024 年限制性股票激励计划（草案）》，并已完成授予，其中公司层面业绩考核指标之一为 2024-2026 年每年剔除有效期内正在实施的所有股权激励计划和员工持股计划所涉股份支付费用后扣非净利润同比增长达到 16%及以上，但最终 2024 年度的整体业绩情况还请关注公司公告并以公司披露的年报为准。</p> <p><b>8、与运营商的建设方面，公司参与哪些环节，有哪些优势？</b></p> <p>答：彩讯股份的云和大数据产品将向智算延伸，公司在 AI 时代的三层架构中的第一层即算力。过去这一年，全国的智算中心有较大部分都是交给运营商去牵头，未来 5 年，运营商预计仍是智算中心建设的主力，公司也将围绕算力链条继续发力。彩讯股份与运营商合作长达 20 年，合作关系稳定，也是其云业务的核心合作商，围绕其市场端建设端和运营端提供定制化的企业上云配套服务。在智算方面，彩讯股份有较强的资金实力，公司负债较少，对比很多国内做智算的企业，在获取资金成本上有一定的优势。同时，公司有第一梯队的技术及做过万卡集群的团队。因此，公司有强大的渠道、较低的资金成本、一流的技术团队，接下来在订单层面、收入与利润层面都会有所体现。公司的 RichAIcloud，从智算规划布局，到集群管理计费平台，再到加速平台，如果客户需要，公司可以实现交付运营的全链条服务。截至目前，公司已有部分项目落地，四季度预计会产生部分收入。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 12 月 4 日</p>