

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：2022-005

<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：（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	新华资产管理股份有限公司 东吴基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 上海途灵资产管理有限公司 中海基金管理有限公司 新疆前海联合基金管理有限公司 长城财富资产管理股份有限公司 北京人寿保险有限公司 深圳市裕晋投资有限公司 亚太财险 德邦证券 赛硕基金	长城财富资产管理股份有限公司 深圳创富兆业金融管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 中意资产管理有限责任公司 重庆德睿恒丰资产管理有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 富安达基金管理有限公司 宝盈基金管理有限公司 永赢基金管理有限公司 信正资本 首创证券
<b>时间</b>	2022.10.27	
<b>地点</b>	电话会议	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监、董事会秘书：王欣先生 证券事务代表：胡小云女士	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、公司概况及2022年第三季度经营情况介绍</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、信创邮箱的业务壁垒？</p> <p>答：信创邮箱市场新进入者相对较少，竞争格局稳定。技术壁垒还是有的，尤其是做到大用户规模的海量存储的邮件系统，需要满足多地多中心等复杂部署需求，一些小的供应商很难做到有性价比。同时，客户招标时需要投标</p>	

方有相关案例，作为上市公司整体上均有较大优势。

## 2、关于市场存量替换对公司业务持续性的影响程度

答：目前存量和增量其实某种程度都存在。存量包括现有的IBM、微软等的市场份额。增量市场方面，取决于信创的落地性要求。央企对核心工作环境的要求在OA、MOA完成。按照信创的要求来说，很多小规模国企并不是说他用了这个微软还是用了IBM，而是说以前他们就没有用邮箱，未来出于安全性的考虑，办公环境都要转到邮箱等国产办公软件上来，基于这一判断，公司认为这将是一个较大的增量。

## 3、公司信创邮箱相对比较强势的竞争对手有哪些？

答：目前，公司信创邮箱的主要竞争对手是Coremail, 双方进入这个市场很多年了，各有擅长，彩讯不仅仅是邮箱，还有丰富的产品和解决方案能力，能做更多的定制化业务。从主打客户来说，公司主要做大中型央企国企，深度探究其数字化需求。Coremail聚焦在邮件市场但还没有上市，公司作为一个上市公司，在用户评价等方面均具有一定优势。

## 4、目前彩讯在系统适配方面基本上都没有问题对吗？

答：公司产品在做国产化替代适配中基本没有问题。首先，公司主流的环境目前都已经适配，现在基本上操作系统、数据库、中间件都有对应的国产产品进行适配了，相关性能和稳定性、安全性等都得到了客户以及一些国家部门的验收与认可。其次，公司也在进一步根据国产相关环境的发展在不断完善适配范围，也在跟进相关环境的版本更新来进一步完善整体的信创版本的性能稳定性和安全性。

## 5、公司具体的交叉销售与协同效应是怎么体现的呢？

答：交叉销售核心是邮件产品，公司邮箱具备标准化属性，公司做了邮箱产品以后，会更加深入将客户做深做透，在合作基础上，包括OA产品等再做一些定制开发、5G消息这些运营等，通过邮箱去建立客户关系，实现全量的产品

和服务延伸。

6、定制化服务的利润率是否有所差异？

答：首先从定价层面就有差别，不管是金融、电网、教育等行业还是政府部门，都会涉及到不同行业的定价基础参考，参考的核心就是用户数量，根据license去授权，按照用户数量予以一定折扣。行业用户对于邮箱系统的需求有不同的侧重点，如安全的要求，也是不一样的，复杂程度不同、对于定制化的需求也是不一样的，特别是像金融行业头部客户，它的定制化需求会更多。因此，针对信息化需求越多的客户可能收费就越高。邮箱作为一个偏标准化的产品，有标准化的版本，可以仅做最简单的部署，也可以根据客户的需求做最复杂的定制，所以最终因工作量不同，利润率确实有所差异。

7、公司在5G新消息平台方面有这个布局，它的这个应用场景价值量、还有未来市场空间这一块是怎样的？

答：5G消息公司布局比较早的，未来的前景比较大，因为5G消息作为传统短信的升级，也会随着终端的覆盖规模越来越大，成为一个全新的流量分发和服务分发的一个模式。彩讯在行业内的布局和扩展相对较早，2021年度的5G消息十大企业清单，公司也在其中，是最早入围了中国移动首批5G消息的代理商，中标了包括大型国家级重点产业园5G消息平台的建设与运营项目。公司目前已与二百多家行业客户做了试点工作，包括民生银行等各行各业的龙头客户，等待行业的进一步成熟将迎来爆发。

8、未来5G消息大概爆发时点及对于公司的机遇是怎样的？

答：目前还没有一个比较明确的时点。但是市场确实是在不断的成熟，可能明年或后年商业化的应用会更多。公司在5G消息SAAS能力、PAAS服务的一些能力建设都有在布局，包括今年公司还做了比较大型的国家级产业园区的5G消息平台。伴随着市场的成熟，公司也在不断的去加码。

9、目前，公司邮箱系统的市占率大概是个什么样的水平？

答：市占率在2019年的时候有过统计，当时在整个邮箱市场特别是国产化方面，彩讯占到20%多，然后Coremail占20%多，加起来两家公司大概就占到了百分之四五十的这么一个份额。目前这个数据我们未做进一步统计，应该两家公司仍然是整个国产信创邮箱的主力军。

10、车联网在和移动进行合作，公司在车联网这个项目中扮演的是一个什么样的角色？

答：公司车联网项目正在推进，目前正在进行咪咕内容进入各类汽车终端，包括像理想L9等，这块业务正在推进中。

11、彩讯定制化邮箱对于国外竞争对手的优势

答：微软、IBM是标准化版本。客户定制开发一个新功能，很多都要到美国总部通过审批后进行，时间周期较长，但是对于国内厂商来说，相对比较灵活的，可以快速高效满足用户的个性化定制需求。

12、公司邮箱是否应用一些前沿的技术或者是适配ipv6之类。

答：这些其实都有，包括区块链这些新的技术都会融入到邮箱整个系统里边。

13、公司同比去年人员有大幅增长，新增人员主要是在承接哪部分业务？

答：公司人员相较去年同期处于逆势增长的过程，人员增长主要是因为公司智慧渠道及国资云等业务的相关布局。

14、信创其实还是有一些特殊性，公司是否会受集采等影响。

答：目前没有看到邮箱有集采的迹象。公司成功入围中央国家机关 2021 年邮件系统软件协议供货采购项目，在邮箱领域处于相对领先地位。

15、公司三季报开发支出增加了很多，具体是什么原因？

答：开发支出期末余额较年初增长显著，主要原因是公司csp服务平台和

彩讯邮件系统两个较大研发项目从去年12月份开始资本化所致。

16、公司云业务的收入确认模式是怎样的？是分成模式吗？

答：公司云业务收入目前包含多种收入模式，其中项目制收入是主要收入模式。

17、公司的发展是外延式还是内生式？

答：公司两种方式应该说都存在，公司现金储备充裕，资产负债率相对很低，同时公司连续两年信息披露考核均为A，非常的合规，也欢迎大家向公司推荐优质的投资并购标的。

18、今年公司营收增长加快的原因？

答：公司三季报营业收入较去年同期增长了61.78%，首先是受益于行业信创的加速推进，公司在大趋势下积极布局，并取得多项成果，信创邮箱生态不断完善，已全栈国产环境适配。其次是受益于自主可控“国资云”的全面快速发展，公司作为云服务商，具有多个行业大客户特别是央企、国企大客户的积累，与“移动云”等“国资云”紧密合作，帮助各行业企业实现安全可靠的数字化转型，提供定制化的企业上云配套服务，包括上云咨询、私有云规划与建设、混合云管理、云应用开发、上云迁移、云运维在内的全生命周期产品与服务，面向多个行业提供解决方案。

19、股东广东达盛连续减持是不是对公司不看好，还是什么原因？

答：公司原始股东广东达盛是房地产企业，房地产行业的“寒冬”仍在持续，其减持行为完全是出于对资金的需求，谈不上不看好彩讯的发展，同时公司历年的定期报告也充分说明了公司业绩是持续稳定增长趋势。广东达盛在公司股价较低时也多次减持，就拿最近一次减持来说，他们都没有等到公司发布三季报就完成了减持，相比现在的股价，价格相差很大。所以说，主要还是股东出于对资金的需求。

	<p>20、三季报预付账款增长较大的原因</p> <p>答：预付款增加的主要原因是因公司业务发展需要，采购了一批华为服务器，公司是华为计算的银牌经销商。</p> <p>21、数字化转型业务公司是否会考虑？</p> <p>答：彩讯股份本身就是致力于成为中国领先的企业数字化技术与服务提供商，公司深耕行业客户数字化建设多年，主要通过5G、云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链等技术为传统企业赋能，依托公司协同办公、智慧渠道、云和大数据三大产品能力及长期以来积累的研发和运营能力，助力电信、金融、政府、交通、能源等行业客户实现产业升级和数字化转型。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年10月31日