

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：2023-007

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加“数字经济添活力——深市民营上市公司2023年半年度集体业绩说明会”的全体投资者	
时间	2023年9月21日15:00-17:00	
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目	
上市公司接待人员姓名	副总经理：汪志新先生 财务总监、董事会秘书：王欣先生 助理总裁：王春蕾女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年9月21日15:00至17:00在深圳证券交易所上市大厅通过图文与直播视频转播的方式举办2023年半年度业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，并就投资者关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下：</p> <p>1、公司下一代智能邮箱选择和哪家厂商进行合作，会带来怎样的效果？</p> <p>答：投资者您好，感谢您对公司的关注。公司是百度文心一言首批合作伙伴，与国内智谱AI也在进行深度战略合作。公司的智能邮箱底层目前已实现接入阿里的通义千问等各种大模型，公司也会继续通过国内主流的开源模型进行自主部署，在部署的同时会做一些更深度的测试和联调。</p> <p>目前人工智能市场正式开启了全新大模型驱动的AI时代，公司在大模型基础上做了进一步研发，使得智能邮箱产品能够产生更好的客户体验。目前，公司RichAlbox主要分为4个方面，第一是流程引擎，负责用户需求的调度、任务</p>	

规划和执行，在大模型加持下，获得更高的任务完成率和更强的复杂任务识别、执行能力。第二是BMO，是负责大模型能力的接入和精调。第三是Atlas（星图），是私域数据的图谱增强。在邮箱邮件、组织关系等个人数据等数据基础上，利用大模型能力，加速了图谱特征在深度、广度方面的拓展，同时未来我们也会结合场景引入企业端的数据。第四是插件中心，将邮箱内部所有的能力解耦调用。谢谢！

2、电竞在杭州亚运会上首次入选正式比赛项目，也是亚运会的一大亮点，彩讯有参与吗？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。公司未直接参与杭州亚运会电竞赛事。但了解到与公司签署战略合作的EDG电子竞技俱乐部旗下有选手入选国家队，将直接参与亚运会电竞项目角逐。

彩讯股份作为EDG俱乐部授权的在电信运营商市场的独家战略合作伙伴（涵盖独家使用其电竞、动漫领域相关内容、IP和活动等资源），目前在视频彩铃、来电视频秘书等业务均有相关合作，并定制了EDG专属虚拟数字人。

感兴趣的投资者们可以通过中国移动的来电视频秘书业务选择EDG虚拟数字人形象，在此也提前预祝选手们取得好成绩。谢谢！

3、请问公司在5G消息业务方面未来几年的市场空间是怎样的？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。公司从2019年开始布局5G消息，彩讯的5G消息CSP管理平台具备全网接入能力，并获评中国软件行业协会“2023年度优秀软件产品”。公司已推出银行、电商、旅游等行业解决方案，比如与民生银行、海南航空的合作。目前已成功拓展100+行业客户，服务用户数约6000万，Chatbot累计推送消息超12亿。公司目前在研究5G消息和数字人的深度融合，借助AI技术，展现形式更加丰富。

今年7月工业和信息化部发布的就《关于加强端网协作助推5G新闻规模发展的通知（征求意见稿）》中明确指出，新入网手机必须支持5G消息。同时，“鼓励有条件的手机厂商通过产品系统升级等方式实现5G消息功能支持”，将有利于5G消息业务在未来几年的发展，给行业内的核心参与者带来更多商机。

谢谢！

4、想问下目前公司对虚拟数字人业务的具体布局和未来规划是怎样的？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。（1）公司近年来积极推进“虚拟现实+”的应用探索，强化元宇宙相关技术应用内生能力，以应用融合创新赋能ToB行业，搭建具有技术前瞻性的虚拟应用场景。公司从实际业务层面有感受到市场对数字人领域有旺盛需求，公司也重点投资了数字人领域，目前已签订相关订单。

（2）公司目前已在进行中的业务包括5G视频秘书，它是由数字人帮用户代接电话，用户可以自定义开场白，还可以进行个性化IP形象定制。5G视频秘书目前能够实现在数百个常用场景中代接电话，比如回复快递、外卖、广告推销电话等，数字人功能会随着用户需求发展而逐渐丰富，给用户带来更智能更便捷的使用体验。目前正处于数字人1.0时代，主要展现数字人形象及实现初步智能化功能。公司很看好虚拟数字人业务，在AI时代下数字秘书有成为每个人的数字助理的可能，该产品目前已在国内部分城市进行试点，后续会根据用户反馈进行升级。

（3）公司多年来长期运营和建设了多个亿级活跃用户平台和业务，具有丰富的数据算法和场景融合的先进AI实战经验和技術沉淀。数字人在AI算法加持下，通过深度学习、数据分析、语音识别、情感识别等方面赋能，实现个性化推荐、智能客服、情感理解和智能辅助等应用，从而营造更加智能、快速、准确的数字人服务。谢谢！

5、请问公司23年半年度毛利率水平，以及未来的趋势如何？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。公司近年来综合毛利率基本保持稳定，在40%-45%之间。公司本期综合毛利率40.67%，毛利率小幅波动的原因主要是阶段性产品销售结构变化，以及加大新业务新领域探索，拓展早期毛利率也会相对较低，业务规模成熟后毛利率会有稳定提升。谢谢！

6、年初公告的定增计划目前进展如何？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。截至目前，公司暂无以简易程序向特定对象发行股票的计划，相关信息请以公司公告为准。谢谢！

7、人均创收和创利在18年后有下行趋势，公司是否有什么针对性的策略去改善？

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。公司近几年人员规模有所增长，主要是持续加大研发投入，研发人员数量显著增加。20-22年人均创收和人均创利基本稳定，22年比21年略有增长，人均创利保持在行业中位数以上的较高水平。随着公司新产品新技术商业化应用，人均创收和人均创利会稳步提升。谢谢！

8、目前腾讯、百度等厂商的大模型都逐渐落地开放商用，请问公司AI+邮箱应用后续落地节奏是否会加快？除B端应用外是否会向C端拓展？

答：公司对AI邮箱的研发有整体的规划和进程，其中有部分功能引入了大模型能力，当然大模型能力也是邮箱智能化中非常重要的技术支撑，比如在智能写作、智能回复等这些功能上都应用到生成式AI技术，所以在现阶段大模型陆续商业化的背景下，对于整个AI邮箱的落地节奏是会有一些的推动作用。但严格来讲也还要看大模型的商业化程度及定价策略，如何更好的支撑各AI+应用的推广。反过来看，各垂类应用的商业化推广对大模型的普及来说也是机会，需求也会传导到供应端，并反馈到定价上。所以大模型和应用之间应是有相互支撑携手向前走的关系，互为机会。

讲到AI邮箱的市场，B端C端未来都会是公司AI邮箱要覆盖的市场。B端是公司直接面向用户，可能推进速度上会走在前面一些。C端主要是支撑客户中国移动的139邮箱品牌，会协同客户侧共同发展。谢谢！

9、数据要素是数字经济的重要组成部分，请问公司在数据要素方面有何规划吗？

答：公司一直在关注数据要素政策的落地情况，拓展数据要素领域业务发展是公司今年的重要方向之一，在数据要素产业链中，运营商是重要参与方之

一，掌握了大量数据资产，深度参与了数字要素的价值实现过程。彩讯股份作为运营商的核心供应商，参与建设了运营商的大数据平台项目，旨在用数据助力千行百业数字化转型，赋能社会治理,并在安全合规的前提下，推动数据资源依法向资产、资本转变。此外，公司参与建设和运营了运营商多个用户规模过亿的产品，服务超 10 亿终端消费用户，积累了丰富的业务场景和大数据运营分析能力，有力支撑公司在数据要素产业链条中探索创新业务场景。谢谢！

10、公司目前感受到下游需求景气度较高的赛道有哪些？国资云/信创/AI？公司如何受益于目前数字经济政策的持续推进？

答：您提到的国资云和信创分别对应了公司的云和大数据产品线和协同办公产品线。从前面提到的业绩表现可以看到，这两条产品线都保持了较高的增速，也反应了下游需求的景气程度。国资云和信创在当前政策支持的大背景下，是会反应到需求端的。比如公司的云业务主要是立足于运营商的云生态，大家也看得到去年三大运营商云业务增速均超过100%，移动云今年上半年400多亿收入，增速80%多。公司作为运营商云业务的核心供应商，在22年云业务就突破了新高，云和大数据产品线收入首次破2亿，增速48%，今年上半年依旧保持了48%的增速。由于该产品线内也包括了大数据的业务，单独看云的话，业务增速是和客户的云业务同频的。信创业务在公司内部核心是信创邮箱，上半年在存量客户信创改造及新客户新行业拓展方面均取得不错的成绩。此外也包括了其他的信创业务，比如上半年公司中了移动云能力中心的操作系统迁移业务，份额都还比较高。客户侧的需求都是反应在了实际的业绩上。

至于AI从客户侧反馈回来的是有需求，但整个行业或者赛道，都还在摸索研发商业化落地的推进中，涉及到业务收入角度，目前看无论是大模型厂商，还是垂类应用厂商，都还需要有个过程。谢谢！

11、彩讯Richmail电子邮件是公司的主要产品之一，请结合目前Richmail电子邮件的市场占有率及我国企业邮件系统的国产替代率情况，介绍下Richmail电子邮件的未来发展空间。

答：对于邮箱市占率以和行业替代进程目前也没有特别官方准确的统计，

但我们从客户侧传导的需求，以及公司在这个行业多年的经验看，目前在党政、金融的替换情况是比较充分的，其他行业也在推进中。往近了看，在政策指导下，未来两三年还是会处于替换的进程中，公司在信创邮箱市场一直处于比较领先的位置，一直以来服务的都是大型央国企头部客户，在电信运营商、金融、交通、能源等行业都非常有竞争力，目前公司在这些优势行业持续提升渗透率和客户粘性，老客户也陆续开启新一期的建设，同时也在拓展行业新客户，比如上半年成功在交通领域与中国国际货运航空、澳门航空达成合作，并与金融领域英大人寿、中银证券等公司成功签约。所以也还是有比较好的预期。

再看远一点，AI新技术的引入，邮箱产品升级，下一代智能邮箱也会面向市场商业化，据我们观察，目前彩讯在智能邮箱领域的研发进程是相对领先于市场的，基于公司在B端有很好的客户基础，在智能邮箱的落地上，相对可能会快于C端。但C端仍是非常有规模效应的市场，尤其在客户的C端邮箱品牌的庞大客户基础上，去激活用户需求，提升付费转化，会是一个比较有想象力的场景。所以在未来AI时代，竞争格局也许会发生较大的变化，公司比较有信心。谢谢！

12、贵公司通过河南省澜天信创产业投资基金投资的航天软件已经挂牌上市，请问对公司未来业绩的影响是怎么样的？

答：河南省澜天信创产业投资基金是公司2020年围绕产业链上下游，以获取业务协同、技术支持为目的的产业投资项目，澜天基金专项投资北京神舟航天软件技术股份有限公司（股改后名称），其主营业务为大型专业软件与信息化服务，是我国航天及党政军领域的软件和信息化服务龙头企业之一。航天软件客户主要集中于航天及党政军领域，包括航天军工央企集团、国家部委和省市级政府部门等单位。与公司主营业务有较好的战略协同效应。

航天软件于23年5月24日在科创板挂牌上市，目前公司所持股份属于限售期内，23年半年报，公司按照新金融工具准则相关规定，在综合考虑航天软件股价、流动性折扣等因素来计算公允价值变动损益。该项目计提的投资净收益对公司23年半年度净利润贡献金额为1.2个亿。

由于证券市场股价的波动性，公司持有的航天软件公允价值变动对公司利

	润的影响存在不确定性，公司将在每期定期报告中对其公允价值重新计量。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月22日