

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-IR004

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中英人寿保险有限公司、中信证券、中信证金、中信建投有限责任公司自营、中国人寿养老保险股份有限公司、中庚基金、致顺投资、征金资本管理有限公司、浙江英睿投资管理有限公司、浙江米仓资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、招商信诺人寿保险有限公司、招商基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、粤佛私募基金管理（武汉）有限公司、永赢基金、益菁汇资产、循远资产管理（上海）有限公司、兴证资管、兴业基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、上海毓璜投资、上海途灵资产管理有限公司、上海磐厚、上海度势投资有限公司、平安资产、宁波三登投资管理合伙企业（有限合伙）、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、君成投资、金犎投资、金股证券投资咨询广东有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、汇正资产管理有限公司、汇泉基金、汇华理财有限公司、华安基金、湖南源乘私募基金管理有限公司、豪山资产、海富通基金管理有限公司、国能日新科技股份有限公司、国金基金管理有限公司、广发证券资产管理、广东正圆投资有限公司、共青城鼎睿资产管理有限公司、工银国际控股有限公司、创金合信基金管理有限公司、辰星投资、博时基金管理有限公司、IGWT Investment
<b>时间</b>	2024.8.11-8.12
<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 投资者关系总监：郭颖女士

投资者关系活动  
主要内容介绍

## 一、2024年上半年业绩简况

公司2024年上半年实现营业收入7.81亿元，同比增长6.53%；归母净利润1.18亿元，同比下降52.92%，主要原因是由于去年同期投资的航天软件于5月科创板上市，单季度为公司贡献约1.26亿元，因其股价波动，对公司2024年上半年的利润端造成了负向影响，影响金额约2100万元；扣非净利润1.23亿元，同比增长6.58%。

公司三大产品线情况：

1、协同办公产品线：围绕着邮箱、统一办公平台，今年核心是朝着“数字员工”方向推进，上半年协同办公产品线收入2.45亿元，较去年同期增长13.22%。

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。同时，今年公司也在大力推进数字人产品，和鸿蒙的合作也比较深入。上半年智慧渠道产品线收入3.08亿元，较去年同期增长1.46%。

3、云和大数据产品线：公司对于该产品线下半年的期待比较高，公司是移动云的核心供应商，接下来也会联合生态伙伴针对AI算力集群管理平台等方向共同进行开发，去打造软硬一体的智算中心服务能力。上半年云和大数据产品线收入1.89亿元，较去年同期增长11.57%。

公司于报告期内发布了《2024年限制性股票激励计划（草案）》，截至目前已完成授予，其中公司层面业绩考核指标之一为2024-2026年每年扣非净利润同比增长达到16%及以上。

## 二、问答环节

### 1、请问公司在AI方面以及与华为方面目前的情况？

答：（1）AI方面：首先AI邮箱自去年起一直在研发，从最初设计规划的智能生成、智能摘要、智能回复、智能分类等功能，到目前为止，其功能仍在持续丰富中；其次云业务方面，从年初开始公司制定了软硬结合的智算中心布局，目前正在逐步实现，预计下半年在营收和利润端会有一定体现。此外，

公司的 AI 中台通过连接大模型、知识图谱、专家知识库等，支持各种应用，帮助企业将 AI 能力真正应用到核心场景中，助力企业实现效率飞跃。

(2) 华为方面：随着鸿蒙 NEXT 的升级，用户将面临是否升级到新版本的抉择。华为大部分的应用已经支持 NEXT 版本，但仍有小部分应用不支持。在这一过程中最核心的是办公应用的兼容性，例如公司若使用的 OA 和邮箱应用不支持新系统，那么用户的手机可能也不会升级鸿蒙 NEXT。彩讯股份作为华为的生态合作伙伴，在鸿蒙生态企业应用领域有一定的布局。同时，公司也在推广销售昇腾服务器产品。此外，公司也是华为企业办公领域的核心合作伙伴之一，由于华为针对 B 端企业办公领域的鸿蒙升级非常重视，公司与其在协同办公领域将有更多机会开展合作。华为 8 月 7 日举办鸿蒙企业办公领域的大会，很多厂商参与，彩讯是其中唯一的邮件厂商。

## **2、请问公司智算中心的商业模式和目标客群是什么？**

答：公司在智算中心业务中核心参与的是算力的运营环节，包括从前期的规划部署到后期的运维管理，即整个算力中心的软件端。目前，国内拥有千卡集群的运营能力、运营经验的团队稀缺，而公司正在组建一支从规划部署到后期运维全程运营过的团队。

目标客群首先是满足企业自身业务需求，其次大部分智算中心的主体是运营商群体。如果未来三到五年是人工智能的黄金时代，则无论哪一类 AI 应用变得流行，都需要底层强大的算力支持。从这个角度来看，在 AI 算力服务提供商中，除了阿里、腾讯、百度等大厂，还有以运营商为代表的国家队，而后者在未来可见的市场中将占据重要地位。当前大模型厂商间竞争激烈，大模型在持续迭代，在此情况下，大模型厂商将成为主要客户群体，业务价值较大。市场上未来可能会看到火爆的 AI 应用推理端的客户群体崛起。

## **3、鸿蒙业务的合作模式和潜在的业务空间是怎样的？**

答：第一是与客户合作，对现有应用软件针对鸿蒙版本进行开发，例如移动手机营业厅的鸿蒙版本开发，彩讯于今年 2 月中标，为其开展首期版本开发。第二是与华为合作，彩讯作为华为 ISV 核心服务商，和为合作推动鸿蒙

生态的建设，目前已经有肯德基车机元服务的订单落地，彩讯也一直在积极响应客户对华为鸿蒙的订单，为下游应用进行鸿蒙软件的开发。从目前公司业务占比来看，华为业务的占比不高，但未来公司的软硬件服务嵌入到华为生态链中以后，预计占比会有所增加。

**4、公司各业务线在上半年增速放缓，主要原因是什么？在上半年情况的压力下，对下半年、明后年增长的来源哪些部分、环节、业务是增长的关键？每年形成的增长结构是什么样的？**

答：公司 2024 年上半年收入端增速放缓，净利润端受对外投资的影响有所下降，扣非净利润略有增长，目前对扣非净利润全年增速目标维持 16%，没有进行调整。从基数来看，去年上半年的基数较高，下半年同比基期的压力会更小一些。具体到产品线而言：

(1) 协同办公产品线：“数字员工”在企业内部而言是大的发展趋势，邮箱也是核心产品，邮箱的 AI 化升级也正在进展中，产品更多是面向 B 端企业端，助力客户将 AI 能力应用到现有办公系统中，预计下半年会有部分产品功能落地。

(2) 智慧渠道产品线方面：公司智慧渠道产品线中部分 AI 产品出现了爆发性应用，能够看到从 2022 年底之后，AI 时代经历了过去一年如火如荼的百模大战，上半年 KIMI 在市场上受到了比较大的关注，它是从大模型往应用端的小小尝试，接下来可能会看到更多的 C 端 AI 应用的爆发。公司也在持续孵化和储备一些 AI 应用产品，未来也会重点关注于能产生营收、利润的 C 端产品。

(3) 云和大数据产品线、智算中心的布局方面，公司从去年开始深入研发，下半年预计会有部分产品落地。公司聚焦于千卡集群的软件开发、规划建设、运营运维服务，并且正在组建一支经验比较丰富的团队，下半年在这方面公司会有有一定的发力。

此外，公司在 AI、元宇宙以及华为相关业务上，将会重点投入，整体来看，公司现有的三条业务线仍将保持稳定增长，新业务的发展将是增速的主要来源。

**5、AI 对公司目前的收入贡献如何，未来收入趋势怎么样？当前公司各大产品线 AI 参与度和占比如何？有哪些重要的客户或场景对 AI 的需求较大，具体是如何结合应用？**

答：AI 业务的收入增量并没有明确的量化指标，因为很多 AI 项目是整体项目的其中一部分。接下来业务的开发和服务都会与 AI 做一定程度的集成，从这个角度来看今年各项产品的 AI 含量比去年高许多。公司推出的 Rich AIBox 产品，将之前零散的 AI 功能集成化，提供更标准化的服务支持。未来，公司可能会看到更大比例的收入来自 AI 相关业务，AI 将深入到公司各个业务环节。

公司从去年开始了全面进行 AI 升级，首先在邮箱的招投标阶段，AI 能力就已包括其中。例如手机营业厅、所有的渠道产品，AI 是其中的一部分，基本上各大产品线都涉及，只不过目前阶段的 AI 主要是“传统+AI”，所有业务包括文生图、文生视频、图生图这些的能力都能囊括其中。

未来，我们认为是两个方向，现在做软件开发很多都会将 AI 整合在一起，可预见的短期发展应该都是这个方向；另外，未来不仅仅是传统产品 AI 化问题，一定会有很多原生的 AI 应用出现，由于它本身没有传统形态，是 AI 时代才能诞生的，可能会脱离目前的状态。

**6、公司各业务线毛利率如何变化？未来新增业务如何影响公司整体利润率？**

答：2024 年上半年，公司整体的毛利率较去年略有提升，半年度暂未对业务线拆分。未来，随着新增业务布局，可能对毛利率会产生一定影响。目前来看，预计公司毛利率整体保持稳定。

**7、公司研发费用增速较快，未来有哪些新产品和技术计划？**

答：近年来，公司的研发费用增长迅速，整体符合公司当前对 AI 领域的战略判断。公司认为，在未来两年 C 端市场中一定会有注册用户千万级以上的爆款 AI 应用，公司在该领域也正在探索几款相关产品，未来会在成熟后分

享更多细节。

**8、公司如何看待行业信创的采购节奏？信创业务未来的发展预期如何？**

答：公司对信创产业的发展前景持乐观态度。尽管大家认为前两年国家对信创的支持力度较大，未来可能存在减弱的趋势，但实际目前只是完成了从 0 到 1 的过程，而之后从 1 到 100 的推进会更加重要。随着部分国外软件的退出，国内软件已占据主导地位，每年都需要进行升级、维护和功能扩展，这是一个持续且必要的过程。因此，信创产业已经进入了一个正向循环的发展阶段，发展前景可观。

**9、公司目前 AI 邮箱和数字人产品的定价是怎样的？**

答：目前公司在原有的传统邮箱基础上增加了很多 AI 功能。从定价来讲和原有的差异不大，在前期建设阶段，主要按照新增账户个数确定收入，后期则是以收取运营费的方式为主。

数字人的形态较多，现在数字人产品主要分为两种，一种本身是偏后台系统的，比如给运营商定制的数字人资产管理平台，按照项目制，根据项目大小、难易程度等不同，合同从百万至千万不等；另外也有数字人视频彩铃业务，则是以收入分成模式为主。

**10、请解答一下公司上半年的应收账款以及现金流情况。**

答：上半年公司经营性现金流是净流出的状态，主要是因为公司部分业务回款受一定季节性影响，属于正常波动。公司历年全年经营性现金流情况良好，从现金角度来看，公司的货币资金是比较充足的。

**11、公司是否会对 C 端用户开发定制数字人业务？**

答：公司会做 C 端的应用，但不一定是订阅数字人，公司也看到了一些数字人产品，但是从收费成熟度来讲还需要一定时间。公司目前正在做的 C 端包括 AI 邮箱，也包括其它几个正在孵化的 C 端产品，数字人是核心的技术，但它可能不是一个直接面向 C 端的产品，公司内部正在进行相关的开发，等后

期更加成熟的时候会进行分享。

**12、请具体介绍一下公司一站式 AI 应用开发平台 Rich AIBox 情况。**

答：Rich AI 超级工厂是公司完整 AI 能力的体现，它集 AI 算力、数据、模型、算法、AI 应用及元宇宙应用于一体，为企业提供了一个全域的人工智能解决方案。在整个 Rich AI 超级工厂中最核心的是 Rich AIBox 平台——人工智能引擎，它是连接通用人工智能与私域应用场景的桥梁，也是 RichAI 核心组成部分，集成知识库管理、技能管理、安全管理、评测管理等核心模块，可帮助不同企业客户实现个性化、智能化的应用场景。

去年的国内百模大战，各大厂商的投资规模巨大，但大模型应用却并不亮眼。因为通用大模型赋能具体垂类应用场景较难，因此公司决定做垂类大模型，利用好公司的应用场景及技术积累。2023 年公司进行了核心布局，把大模型和垂类应用的链路打通，即 AI Box。公司已于 8 月拿到算法备案，能够接入开源或闭源的头部大模型，也能够接入公司自己的行业数据库和专家知识图谱，向上支持具体的各种 AI 应用，例如东莞不动产客服模型、中国移动对外营销企业客服专线等。目前相关流程已经成体系化，公司认为未来应用场景也将更加广阔。

附件清单  
(如有)

无

日期

2024 年 8 月 13 日