

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：2026-IR002

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	国泰海通证券股份有限公司、中信证券、国信证券、中银基金管理有限公司、中泰证券、上海东方证券资产管理有限公司、中信建投、平安证券、天风证券、申万宏源、上海聚鸣投资管理有限公司、深圳市前海道明投资管理有限公司、上海远澜私募基金管理有限公司、北京博润银泰投资管理有限公司、国联民生、华创证券有限责任公司上海分公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、循远资产管理（上海）有限公司、国投证券、长城财富保险资产管理股份有限公司、华富基金管理有限公司、进门财经、工银瑞信基金管理有限公司、国金证券、广东正圆私募基金管理有限公司、尚正基金管理有限公司、晖锐私募基金管理（三亚）有限公司、东方证券、银河证券、中信建投（国际）证券有限公司	
时间	2026年3月31日	
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>一、本次收购基智智能的基本情况</p> <p>公司全资收购基智智能，正式布局 AI 语音智能体核心赛道，该赛道处于 AI Agent 与智能语音市场的交汇点，商业落地性与规模化路径清晰。</p> <p>核心资质与技术：基智智能主要业务通过其全资子公司基智科技开展，基智科技为国家级高新技术企业、北京市专精特新中小企业，是国内领先的 To B 垂直领域企业级大模型 AI 应用服务商，核心产品为基于大模型的对话式语音</p>	

Agent 数字员工，覆盖 AI 外呼、智能营销、智能客服等场景，拥有自研“文曲星”垂直行业大模型、千亿级知识图谱，端到端响应速度≤200 毫秒，与蚂蚁集团、百度、阿里、京东等头部企业深度合作。

交易与业绩承诺：本次收购采用纯现金支付，基智智能管理团队需以收购所得部分现金购买公司股票实现深度绑定；业绩承诺期为 2026-2028 年，累计净利润不低于 8400 万元（年均 2800 万元）。

协同与战略价值：公司凭借 20 余年通信、金融、央国企渠道资源、语音通道成本优势及资金实力，全面赋能基智智能规模化拓展；基智智能则补全公司 AI 语音智能体能力，融入“1+1+N”AI 战略体系，实现客户资源双向覆盖，同步助力公司具身智能业务延伸。本次收购将增厚公司毛利与净利润，目标打造 AI 语音智能体细分行业龙头。

二、问答环节

1、基智智能的收费模式及在手订单情况如何？

答：收费模式以分成模式为核心，主要分为两类：一是按效果付费，如金融分期业务按分期数据分成；二是按通话时长收费。此外，存在少量偏项目型的大模型训练业务，该类业务复购率接近100%。在手订单方面，订单储备充足，业务交付情况良好，整体订单情况较为乐观。谢谢！

2、基智智能如何与彩讯现有AI相关业务协同？在客户处拿订单是以彩讯为主体还是自行拿订单？

答：业务协同方面，基智智能为公司提供成熟的AI语音智能体产品，由公司的销售体系进行全面推广；同时基智智能现有互联网、汽车等领域客户与公司现有客户资源双向对接，实现交叉销售、协同转化。技术协同方面，已完成基智智能AI语音智能体与公司Rich AIBox一站式AI应用开发平台的深度打通，语音智能体成为AIBox核心成熟能力模块；双方还将在算力布局、通信线路集中采购等层面开展集团化协同，进一步优化成本、提升效率。拿订单主体方面，收购后基智智能为公司全资子公司，客户拓展以彩讯为主体，由公司统一销售体系负责产品推广与订单获取，同步实现客户资源协同共享。谢谢！

3、本次收购采用纯现金支付且团队用现金购买公司股票，相比现金+股权

混合支付的优点是什么？

答：一是公司现金储备充裕，纯现金支付方式操作灵活、落地高效；二是核心团队以收购所得的部分现金在二级市场购买公司股票，整体效果与现金+股权混合支付相似，能够实现管理团队与公司在业务发展、技术落地、市值成长等维度的深度绑定，更有利于并购后的业务整合与长期协同发展。谢谢！

4、收购基智智能后，公司与基智智能最核心的协同点是什么？有哪些具体可落地的场景？

答：本次收购核心的协同体现在两方面：一是依托公司在通信领域的资源优势，降低语音线路成本，优化整体盈利水平；二是借助公司成熟的渠道与客户体系，快速实现市场与客户规模扩张。

目前可落地的具体场景包括：（1）通信领域场景：融合基智智能语音能力，高效承接并交付智能外呼、智能客服等业务；（2）汽车领域：与国际头部车企对接，将基智智能AI原生大模型外呼能力与车企现有AI系统打通，实现数字系统和现实世界的连通；（3）ClawHub平台技能应用：企业客户可通过基智智能的外呼Skill快速部署电话调研、用户回访等语音技能，按技能使用时长计费；（4）海外多语言客服：依托大模型语言能力，开展东南亚等地区多语言AI客服业务，突破语言壁垒，拓展全球化语音服务。谢谢！

5、收购公司三年业绩承诺总计8400万，后续利润及利润率预期如何？与彩讯合作后成本端有何影响？稳态后的利润率大概是什么预期？

答：基智智能2026-2028年累计不低于8400万元（年均2800万元）的业绩承诺，是基于其业务发展规划作出的审慎安排，相关业绩对赌与补偿机制已明确，核心是保障上市公司及全体股东利益。基智智能自身具备较好的盈利基础，毛利率水平优于公司整体毛利率，纳入合并报表后，有望对公司整体毛利与盈利水平产生积极贡献。双方整合后，将依托公司在通信等领域的资源优势，优化语音线路等核心成本，充分释放渠道、技术、资源协同效应，持续提升经营效率与盈利质量。谢谢！

6、未来海外市场拓展有哪些规划和目标？以及在to B客户获取方面有哪些思路和方式？

答：海外市场具备广阔发展空间，基智智能此前受自身体量限制，业务拓展存在资金约束，本次收购后，有助于其技术能力快速实现规模化落地。公司布局海外核心优势突出：一是技术层面，我国 AI 语音技术已跻身全球第一梯队，基智智能在 Open Claw 的官方技能商店 ClawHub 数据显示其电话语音 Skills 全球排名前三、中国第一，技术实力比肩国际头部厂商；二是成本层面，国内工程师红利、算力及电力性价比优势显著，大模型产业基础雄厚。2026 年作为公司海外市场拓展元年，将积极推进全球化布局。

在 To B 客户拓展方面，基智智能在管理体系、技术能力及客户资源等方面具备扎实基础。融入公司体系后，可依托上市公司品牌背书与公司存量客户资源，有效提升客户信任度与市场拓展效率。存量客户层面，通信、金融等核心领域业务需求正快速释放；增量客户层面，整体市场空间广阔，业务增长潜力充足。谢谢！

7、如何看待 AI 语音智能体赛道的国内竞争格局？未来大模型智能能力提升和推理成本下降是否会降低语音智能体的门槛？公司如何保持竞争力？

答：国内 AI 语音智能体赛道目前已形成多元竞争格局，百应等 AI 原生语音智能体企业是主要市场参与者。基智智能凭借突出的技术实力、成熟的商业化能力与稳健的财务表现稳居行业前排，基智智能已实现千万级净利润，经营质量与盈利水平具备显著优势。基智智能并入彩讯体系后，将结合公司在通信渠道、资金实力、行业客户资源等方面的优势，以及自身成熟的技术底座与跨行业客户积累，有望向细分赛道第一梯队龙头迈进。

关于大模型技术发展的影响，通用大模型与 AI 语音智能体属于相互赋能、互补协同的关系：大模型是底层通用能力底座，而 AI 语音智能体聚焦垂直场景化落地与定制化服务，能够为客户提供可量化、可落地、全流程负责的场景化解决方案。因此，大模型智能能力提升、推理成本下降，只会进一步降低 AI 语音智能体替代人工的成本，属于全行业利好，不会降低赛道核心门槛。

公司将持续依托自研垂直大模型、海量行业数据壁垒、高效稳定的交互响应能力，叠加彩讯的渠道、资金与客户生态，巩固并强化核心竞争力，保持赛道领先优势。谢谢！

8、基智智能的竞争优势主要来源于哪些方面？

	<p>答：基智智能的竞争优势主要体现在三个方面：一是拥有自研“文曲星”垂直行业大模型，具备独立的大模型训练与迭代能力，技术实力位居行业头部；二是长期深耕行业所沉淀的海量合规行业数据与模型训练数据，构筑了难以复制的核心数据壁垒；三是技术积淀形成的极致交付能力，端到端响应时长控制在200毫秒，达到人与人实时对话的流畅水平，同时创始人团队为中科大计算机领域博士，技术底蕴深厚，为产品持续迭代与落地提供坚实支撑。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月1日