

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-IR005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、北京东方引擎投资管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、江信基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、韩国投资管理株式会社上海代表处、深圳市伯利恒资产管理有限公司、建信理财有限责任公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、鑫元基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）、上海格传私募基金管理合伙企业（有限合伙）、明世伙伴基金管理（珠海）有限公司、平安证券股份有限公司、易方达资产管理（香港）有限公司、开源证券股份有限公司、招银理财有限责任公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司
时 间	2026 年 8 月 28 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	一、2026 年半年度业绩情况 2026 年上半年，企业级 AI 加速从单点模型接入工具向业务全流程深度融合、系统全链路协同运营演进，行业市场空间持续扩容。公司处于向 AI 全面

升级的转型攻坚期，收入利润短期承压，但盈利结构持续优化，AI 及算力业务保持高速增长。公司将紧抓企业级 AI 产业发展机遇，朝着企服 AI 领导者的方向稳步迈进。

当前行业正处于由软件生态向 AI 生态迁移的关键阶段，价值逻辑也由传统的软件产品授权与项目实施，逐步转向平台能力、场景落地与持续运营。公司锚定企业级 AI 服务领导者定位，从 AI 原生技术产品、落地交付人才、行业场景创新和持续资本投入四个维度构建 AI 生态核心竞争力。公司依托自研 Rich AIBox 企业级智能体构建与运营平台，由 Nexus Lab 持续推进产品与技术迭代，发布 Rich AIBox Nexus 版本，聚焦复杂业务场景下安全、可控的企业级智能体落地；同时开源 AI 原生多智能体协作平台 Nexus 及多智能体应用开发框架 AgenticX，持续完善智能体开发与协作生态。围绕 AI 应用落地，公司持续沉淀 FDE 前线部署工程师队伍，依托多年行业积累与客户渠道拓展 AI 原生业务场景，并借助可转债资金保障 AI 研发与算力建设的长期投入，进一步夯实 AI 生态发展基础。

报告期内，公司实现营业收入 6.96 亿元，同比下降 24.33%；实现归母净利润 0.69 亿元，同比下降 49.23%；实现扣非净利润 0.78 亿元，同比下降 27.13%。公司综合毛利率达 38.48%，同比提升 4.91 个百分点，收入结构优化成效显著。同时，公司 2026 年上半年 AI 及算力相关收入达 2.42 亿元，同比增长 36.86%，占营业收入比重由上年同期的 19.22%提升至 34.76%。

公司三大产品线情况如下：

1、协同办公产品线：2026 年上半年实现收入 1.54 亿元，同比下降 38.24%。报告期内公司存量项目仍在推进，AI 升级建设已陆续开启。公司稳步推进中国银行等大型金融客户信创邮箱智能化建设，新一代 AI 智能邮箱实现商用部署；鸿蒙生态领域取得阶段性突破，RichM@il 客户端鸿蒙版实现出厂预装。AI 邮箱、MOA 等核心办公产品深度嵌入 AI 能力，应用场景拓展至合同审核、招聘管理、流程审批等企业内部流程。AI 办公收入在整体 AI 收入中占比最高，提升企业内部办公效率是各类客户的共性需求，为后续 AI 办公业务发展奠定了坚实基础。

2、智慧渠道产品线：2026 年上半年实现收入 3.49 亿元，同比下降 1.25%。报告期内在中国移动等核心存量客户基础上，深化与南方电网的线上渠道全周期数字化运营合作，同步挖掘 AI 衍生业务机会；5G 新通话与 5G 消息业务持

续推进，聚焦“新通话+AI”融合创新；持续提升智能终端场景服务能力，支撑客户构建多形态具身智能 APP 交互管控能力；2026 年 5 月公司完成对基智智能的 100%股权收购，进一步夯实公司在语音智能体领域的相关技术和产品能力，提升公司在 AI 智能营销赛道的核心竞争力。目前相关业务已在泛金融、汽车、教育及专业服务等多个行业场景中落地。

3、智算服务与数据智能产品线：2026 年上半年实现收入 1.66 亿元，同比下降 41.50%，主要系上半年算力市场价格波动较大，公司主动择机把控业务节奏、等待更优市场时点，该波动属于短期阶段性影响。公司在智算领域的核心能力聚焦于算力集群规划建设与组网、异构算力适配、训练调优以及智算租赁运营等，依托自研 Rich AICloud 打造从算力构建到大模型运营的一体化解决方案。目前客户意向订单储备充足，随着算力行业供需环境逐步改善，公司对推动后续智算业务发展的动能充足。

公司自 2022 年底全面实施 AI 战略以来，持续完善“底层算力+中层 AIBox 平台+上层 AI 应用”的全栈 AI 能力体系。2026 年上半年公司重点围绕 AI 产业链进行布局，一方面推进 12.70 亿元可转债发行预案，募投聚焦彩讯核心 AI 战略，智算中心建设、彩讯 Rich AIBox 平台建设及 AI 应用研发；另一方面完成基智智能收购，增强公司 AI 语音智能体应用能力，深化金融、汽车等高价值场景布局。此外公司通过产业投资完成芯片、具身智能、大模型等全生态前沿卡位，叠加自身健康的现金流与稳健的财务状况，为 AI 战略推进提供充足资金保障与抗风险能力。

基智智能专注生成式 AI 语音智能体与 AI 智能外呼系统，技术实力位居行业前列，收购后业务表现较好。其客户覆盖多行业且同步探索海外语音业务，与公司现有算力底座、AI 平台、客户资源深度协同，可形成“用户交互—高质量语音数据沉淀—垂直模型优化”的正向循环，夯实 AI 业务核心壁垒。

整体来看，公司虽处于 AI 转型阵痛期，短期财务表现承压，但收入结构持续优化、毛利率稳步抬升、AI 业务增长逻辑清晰，长期发展具备充足信心。

二、问答环节

1、彩讯作为企业级AI服务的企业，在AI时代赖以生存并抓住AI机遇的核心优势是什么？

答：我们认为，公司在AI时代把握产业机遇、夯实企业级AI服务竞争力的核心，首先在于清晰的战略认知与精准的差异化定位。公司较早判断大模型的开源与平权一定是大趋势，因此在“百模大战”阶段，公司没有盲目布局自建通用大模型，而是将自身精准定位为企业级AI服务平台，围绕Rich AIBox智能体开发及运营平台持续投入研发。

在此基础上，公司多维度构建了扎实的竞争优势：一是AI原生技术与产品能力，以Rich AIBox为核心、Rich AICloud为底座，贯通智能体开发、运行、治理与运营，支撑AI进入复杂业务流程；二是技术与行业融合的人才能力，依托长期服务大型政企客户积累的行业经验，建设懂技术、懂业务、能交付的前线部署工程师（FDE）体系；三是AI原生交付与持续运营能力，通过“Bootcamp共创+Rich AIBox平台+FDE+持续运营”，推动智能体从原型验证走向生产应用，并将经验证的通用组件和方法沉淀复用，提升交付效率；四是资本配置与持续投入能力，结合经营积累和资本市场融资工具，支持算力建设、平台升级和智能体应用开发。整体来看，面向快速增长的企业级AI市场需求，公司具备较强的综合竞争优势。谢谢！

2、公司在AI新产品、新场景方面是否已产生明显的客户正反馈和商业化增量收入？

答：2026年上半年公司AI应用相关收入呈现大幅增长，其中AI办公、智能体平台、AI营销电商等方向占比靠前。AI办公方面，公司办公体系全面嵌入AI能力，包括AI邮箱、MOA及流程审批AI化等。公司已为某国有大型商业银行的贷款审批流程提供AI赋能，属典型的前沿部署工程师（FDE）与客户共创场景，客户反馈良好。谢谢！

3、公司算力业务布局的初衷是什么？下半年在算力方面有何投入规划？

答：随着生成式AI的快速发展，公司判断算力产业链是AI的新基建，发展趋势明显，公司自2024年初开始布局算力，同年并购国内一流的组网调优技术团队，并陆续开始智算中心组网建设、算力调优、训练加速、算力中心运维等业务合作。2026年下半年公司将持续加大算力领域投入，公司已将银行授信额度由15.00亿元调整至30.00亿元，重点加码智算业务投入。目前市场订单及

客户需求情况较好，公司将结合市场情况在合规前提下积极推进相关项目落地。谢谢！

4、关于AI人才与AI组织变革，公司有何观察与进展？

答：从行业普遍情况来看，企业组织形态的整体变革进度滞后于AI平台建设，OPC等全新AI组织范式距离中大型企业规模化落地仍有较长距离，组织变革将伴随AI平台对业务流程的深度渗透逐步加速推进。

从公司自身来看，尽管整体收入阶段性承压，但AI业务在手订单增速高于收入增速；公司通过内部培养考核与外部高端引进相结合的方式扩充AI人才队伍、提升人才密度，人效持续优化。同时，客户现场沉淀的交付方法论与项目经验持续反哺AI平台迭代升级，形成“项目落地越多—平台成熟度越高—交付效率越快”的正向循环。谢谢！

5、收购基智智能形成的商誉变化情况如何？与公司业务有哪些协同？

答：本期商誉增加主要系2026年5月完成收购基智智能100%股权所形成。收购后AI语音相关业务推进情况超预期，客户持续拓展中。语音是天然的交互入口，技术层面，VoiceHub已与Rich AIBox完成底层接口打通和版本验证，作为Rich AIBox生态的语音交互与业务执行能力，与公司既有智能体能力共同构成企业级数字员工能力底座。业务侧，与公司AI营销、智能客服等业务结合紧密，叠加公司渠道与客户资源，有望产生更多业务协同机会。谢谢！

6、公司如何理解 FDE（前沿部署工程师）？对公司发展有何意义？

答：FDE（前沿部署工程师）是AI产业落地实践中形成的核心交付模式，核心是工程师驻场客户现场，快速理解客户业务流程与数据逻辑，输出可落地的AI系统方案，是企业级AI深度落地的关键能力。和传统软件交付模式不同，一定程度上，FDE在现场即可实现方案与客户业务需求的相关匹配，需求确认后完成剩余迭代优化，能够打通从商务拓客到项目交付的全链路，实现AI方案与客户业务场景、数据体系的深度适配。

公司通过双轨制扩充FDE人才队伍：一方面内部自主培养，打造兼具业务敏锐度、AI技术认知与安全合规意识的复合型人才；另一方面联合行业头部

	生态平台、通过行业顶级技术活动批量引入专家顾问FDE，快速提升团队规模与能力。目前公司在AI落地的FDE人才方面已有一定储备，能够充分支撑AI生态迁移过程中的业务拓展，高效应对行业变化与客户需求。谢谢！ 7、公司2026年半年度毛利率情况如何？ 答：2026年上半年公司综合毛利率为38.48%，较上年同期提升4.91个百分点，主要系收入结构持续优化：低毛利的系统集成项目规模减少、收入占比下降，高毛利的技术服务类业务占比提升，带动整体毛利率上行。收入端波动主要来自低毛利集成类业务的节奏性收缩，而这部分业务减少恰好优化了收入结构，反映公司核心盈利能力持续改善。谢谢！ 8、公司重点布局哪些业务方向作为潜在业绩增量？对此如何看待？ 答：从业务布局来看，公司重点布局三大业务方向，有望成为后续业绩的主要增量来源： 第一，企业级AI应用。当前企业级AI需求已从概念验证快速落地为规模化采购，以央国企为代表的客户AI应用需求全面释放，增长趋势明确。公司依托自研Rich AIBox平台，可覆盖AI办公、多模态内容生成、AI智能体、AI营销等多元场景，对应市场空间快速扩张；上半年AI应用收入大幅增长，已验证了需求的爆发性，后续增长动能充足。 第二，算力业务。当前算力行业需求刚性明确，算力资源供给偏紧，算力项目单体体量较大，对整体收入的拉动效应显著。下半年随着算力市场价格逐步趋稳，公司算力订单规模有望持续扩容，成为业绩增长的核心爆发点。 第三，AI语音与智能营销。公司于2026年5月完成基智智能100%股权交割，上半年仅并入1个月的收入和利润，下半年将实现完整会计期间并表，AI语音与智能营销业务的收入、利润有望迎来释放，成为重要的业绩增量。 长期来看，公司将锚定软件生态向AI生态迁移的行业主线，持续夯实技术产品、人才储备、模式创新、资本加持四大核心竞争力，巩固在企业级AI服务领域的领先地位。谢谢！
附件清单（如有）	无

日 期	2026 年 8 月 31 日
-----	-----------------