

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：2020-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	徐留明 兴证全球基金 李飞廉 融通基金管理有限公司 卞美莹 华富基金 吴 雨 国投资本 于福江 安信基金 姜 捷 上海人寿 彭 晴 源乘投资 胡纪元 长城财富资产管理 高悦欣 安信自营 谢致远 安信资管
时 间	2020年4月29日
地 点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理白琳、董事会秘书兼财务总监陈学军、助理总裁钟鸣华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务介绍及 2019 年度经营情况分析</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、邮件的用户黏性是什么样的，我们做国产化替换可能会碰到哪些挑战，公司相比于其他竞争对手有哪些优势？</p> <p>答：理论上邮件系统的黏性是很高的，因为它存储用户很多核心资产数据。同时，邮件是个高频业务，也是企业生产的刚需，所以用户对邮件系统的更换</p>

会比较审慎。据公司了解，非国产邮箱后续维保费用相对较高，公司所关注的大中型企业客户还是有比较强的意愿尝试国产化替代，他们认为国产化相关费用会比较有优势。

国产化替换机遇来自于中美的博弈，我们一定要发展有核心能力的产品。公司与主要竞争对手在核心客户的定位方面有一定差别。企业采购邮箱有不同类别（模式），有的公司单独采购——系统集成商集成——私有化部署和适配，也有一些企业对邮箱高并发等性能要求不高，满足基本需求即可，有些小的服务商即可对接本地的政企客户。我们的目标客户是对高稳定性、高可用、高并发等有强需求的企业，比如运营商、银行等领域的客户，项目个性化要求高，公司有能够提供针对性的服务。

2、公司年报披露了跟华为鲲鹏、飞腾的合作，包括与一些国产化操作系统、数据库都做了一些适配，能介绍一下公司在国产化业务大概布局和业务占比？

答：目前，公司邮件系统已经跟国产的软硬件环境，包括飞腾、鲲鹏、银河麒麟、中标麒麟、达梦数据库、东方通的中间件等完成了适配；同时，公司与华为智能计算泰山服务器包括华为的云鲲鹏公有云和私有云完成了兼容性的测试，是华为智能计算的合作伙伴。公司自2019年下半年起与国产生态进行积极对接与合作，目前仍处于互相适配阶段，因此，公司目前还无法清晰预测相关收入规模。

3、邮箱还有在线办公产品，公司计划在这块能够取得多少市场份额，未来有没有一个具体的计划？另外除了银行，有没有考虑过在别的行业有类似的发展？

答：公司希望成为邮箱这个行业（尤其是面向大中型企业客户）的领先者，因为大中型企业更倾向于邮箱私有化部署，要求自建邮箱模式，这恰好是公司产品覆盖的范围，公司有能够提供针对性的服务。

公司发展逻辑是以运营商为存量盘，其他行业客户为增量盘，银行领域只是公司重点市场之一，同时公司也在积极进入到更多的领域当中。过去几年公司在其他行业已拥有诸多客户，如中煤能源、顺丰、国家专利局、央视、国家电网、南方电网、南方航空等，相关产品都有很好且很广泛的应用。

4、公司对在线教育这块产品布局大概是什么样的？

答：目前公司没有专门去布局在线教育领域，但跟教育类的合作伙伴有精准营销的渠道推广合作。

5、与同行业公司相比，公司 OA 模块产品创新点是怎么样的，打算怎么进一步的拓展市场和渠道整合？

答：标准的 OA 厂商产品固定化，缺陷在于个性化改造和门槛相对较高，标准化 OA 后期要满足个性化需求时比较困难。公司在接触很多大中型客户时了解到，他们也有采购过标准化的 OA 产品，但是往往越大型的客户，对定制化的要求会越高。公司的优势在于具备较强的个性化需求应对能力，可以满足用户个性化定制和个性化需求。

传统的或者说标准的 OA 厂商，它的产品相对是比较固定的，其功能和能力比我们的标准版本虽然更强一些，但是相对缺陷就是如果需要提供一些个性化的改造，他们的难度和门槛就会大幅度提升。

OA 是一个相对个性化定制要求比较高的产品，公司在做移动 OA 过程中，有一套主要的引擎，从底层的引擎到业务组织的引擎包括到前端的适配引擎。未来公司会用比较强的引擎再加上柔性定制的开发能力进一步拓展市场。

6、公司在电信领域发展的非常好，如今要拓展其他领域产业互联网客户，我们竞争优势是什么？

答：第一，公司有相对强势的产品，公司的邮箱产品在行业里属于领先地位；

第二，公司横向拓展以大中型企业为主，包括我们早期的客户中国移动。在中国移动的市场环境之下，公司能够在诸多竞争者中脱颖而出，为我们增强了信心，我们认为公司有能力在其他行业把公司的产品进行复制应用；

第三，公司更像一个中小型的互联网企业，未来各行各业均面临渠道线上化趋势，这刚好是我们的赛道，我们认为运营商是走在最前面的，银行也在加快部署，因此，市场空间是比较清晰的。

同时，公司具备以结果为导向的运营能力，不仅交付平台给客户，更重要的是能够帮助客户把平台最终业务诉求和目的达到。以 10086 为例，中国移动

	<p>建 10086 这个平台，其目的是希望用户能够使用这个业务，能够真正有活跃用户，并产生黏性，这些正是公司所擅长的。未来各行各业都可能会面临从单纯的平台建设需求转向既需要平台建设又需要协助其运营这样一个趋势，公司的特点有助于我们把握未来 IT 行业趋势的变化。</p> <p>7、应收账款是我们比较重要一个资产，回款质量影响也比较大，那这次疫情是不是会影响到我们这个款项的回款？</p> <p>答：疫情对各行各业均有一定的影响，目前来看，对彩讯的影响相对较小，主要原因有两个：首先，公司客户多数为大中型企业，客户质量相对较好；其次公司所提供的相关服务与运维支撑基本以线上为主。所以这次疫情对公司应收账款的回款不会有太大影响。</p> <p>同时，公司应收账款有其自身特点，大部分回款会集中在每年下半年尤其是第四季度。从公司定期报告来看，每年 6 月 30 日应收账款余额相对较高，但到 12 月 31 日会降下来。2018 年，因客户内部流程问题，应收账款回款延迟了一个季度，导致 2018 年应收账款情况不太理想。但这些款项已在 2019 年度集中回款，因此 2019 年度经营现金流情况非常好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 5 月 6 日