

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-IR001

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	中邮人寿保险股份有限公司、中邮理财有限责任公司、中邮创业基金管理股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信建投机构业务部客户、中国长城资产管理股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国北方工业有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、招商证券股份有限公司、招商基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、誉辉资本管理（北京）有限责任公司、易方达基金管理有限公司、循远资产管理（上海）有限公司、兴业基金管理有限公司、泰康基金管理有限公司、苏州之加歌投资管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、深圳市正德泰投资有限公司、深圳市三木投资有限公司、深圳市明达资产管理有限公司、深圳山石基金管理有限公司、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、深圳纽富斯投资管理有限公司、申万宏源证券有限公司、上海竹润投资有限公司、上海甄投资产管理有限公司、上海运舟私募基金管理有限公司、上海毓璜投资、上海涌津投资管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业、上海鹤欧投资管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海光大证券资产管理有限公司、上海枫叶林私募基金管理有限公司、上海枫润资产管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、厦门中略投资管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、融通基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、鹏华基金管理有限公司、磐厚动量（上海）资本管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、明世伙伴基金、民生证券研究院、民生证券、景顺长城基金管理有限公司、景顺基金、精砚私募基金管理(广东)有限公司、晋江市

	晨翰私募基金管理有限公司、进门财经、金犇投资、金股证券投资咨询广东有限公司、建信养老金管理有限责任公司、建信基金管理有限责任公司、汇泉基金管理有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、恒越基金管理有限公司、恒大人寿保险有限公司、杭州弈宸私募基金管理有限公司、杭州壹而拾资产管理有限公司、海南谦信私募基金管理有限公司、海金（大连）投资管理有限公司、国信证券股份有限公司、国寿安保基金管理有限公司、广发证券资产管理（广东）有限公司、广发基金管理有限公司、共青城鼎睿资产管理有限公司、工银国际控股有限公司、富安达基金管理有限公司、方正证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东方自营、东方证券股份有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、创金合信基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、北京银行股份有限公司、北京胜算资产管理有限公司、北京金百镨投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京国际信托有限公司、安诚财产保险股份有限公司、Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited、Hao Advisors Management Limited、Dymon Asia Capital (HK) Limited、Cathay Securities Investment Trust Co., Ltd.（国泰证券投资信托股份有限公司）
时 间	2024.4.16
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2023 年度业绩情况</p> <p>2023 年，公司实现了营业收入和净利润的双增长，营业收入 14.96 亿元，较上年同期增长 25.18%；归属于上市公司股东的净利润 3.25 亿元，较上年同期增长 44.31%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1.87 亿元，较上年同期增长 1.57%；为进一步增加公司创新技术研发实力，公司 2023 年度研发投入近 3 亿元，占营业收入比重 20%以上，较上年同期增长 26.97%；2023 年度，公司拟分红总额为 7470 万元，同比增长 65%，积极回馈投资者。</p>

业务方面，公司主营业务三大产品线继续保持稳定增长。协同办公产品线 2023 年营业收入为 4.62 亿，增长 30.48%；智慧渠道产品线 2023 年营业收入为 6.16 亿，增长 23.00%；云和大数据产品线营业收入为 3.35 亿，同比增长 53.23%。

目前，行业整体处于良好发展阶段，公司业绩连续多年实现稳定增长。客户层面，运营商及大型国有企业对 AI 方面的产品需求不断增加，To C 领域的 AI 应用的需求也展现出潜力。公司在 AI 领域的积累和尝试符合市场需求，未来公司也将在相关产品上持续投入，助力创新业务的快速拓展。

二、问答环节

1、公司 AI 邮箱业务目前商业化落地情况如何？将基于哪家厂商的大模型进行邮箱开发？

答：公司自去年以来一直在开发 AI 邮箱，但未进行大规模商业化应用。这是因为当时的大模型技术尚未成熟到可以支持大规模商业化。今年，公司观察到了国内大模型技术的能力不断增强，尤其是 Kimi 大模型在长文本处理方面的性能，非常适合邮件场景，这为 AI 邮箱的发展提供了新的可能。今年，彩讯股份计划结合 Kimi 大模型，开发新一代 AI 邮箱。除网页端外，公司还将开发客户端 AI 邮箱，使其不再局限于特定类型的邮箱，能够接收所有邮箱的邮件。预计在今年下半年，各个大模型会继续进行产品升级，基于大模型之上的 AI 运用，也会有商业化落地。

2、邮箱业务 AI 产品化布局的进度如何？AI 具有哪些特性，未来发展方向是什么？

答：2023 年，公司专注于开发 AI 邮件撰写、自动摘要、纠错翻译等基于文档处理的基础能力，并在第四季度实现了进一步突破，特别是增加了数字员工能力，如将问答机器人集成到邮箱中，这不仅提升了邮件的收发功能，还增加了企业内部制度查询等互动能力。未来商业化落地方面，在 To B 业务上，公司已了解到了客户有明确的需求，尤其是部分大客户希望传统邮箱中增加 AI 功能；而在 To C 业务上，公司也将研发相应的 AI 客户端，预计在下半年

随着更多的大模型升级，将会提高场景处理精准度和智能程度，未来能更好的实现 To C 领域的商业化落地。

3、2023 年毛利率的波动原因及 2024 年的展望？

答：2023 年度，公司综合毛利率为 38.6%，较同期略有小幅下降。这一波动主要归因于公司的一些新业务正处于市场推广期以及业务的持续拓展和规模增加，所以公司的综合毛利率出现了一定程度的波动，但整体波动区间在正常范围内，预计 2024 年毛利率会趋于稳定。

4、智慧渠道产品线中，元宇宙和数字人业务的收入占比及其未来增长预期？

答：公司 2023 年元宇宙相关业务的订单规模约七八千万，数字人业务也逐步渗透到多个产品线中，包括数字人智能外呼和数字员工等应用，部分还采用了数字人的形象设计。未来，元宇宙和数字人业务将作为智慧渠道产品线打造的特色、亮点产品，未来预计会有一定的增长。

5、彩讯股份与 kimi 的合作状况如何？公司在数字人和 AI+应用创新方面的未来研发场景和相关安排？

答：彩讯股份与循环智能共同签署了战略合作协议，达成了战略合作意向。循环智能作为行业内大模型和会话智能领域的领先科技公司，其创始股东为月之暗面（Kimi 智能助手所属公司）的主要股东，是月之暗面在 to B 领域大模型方面的战略合作伙伴。彩讯股份将与循环智能联手打造系列 AI 应用产品，双方将充分发挥各自的产品、方案和市场优势，基于 Kimi 大模型底座就 AI 邮箱、AI 数字员工、AIPC 智慧办公等领域展开深度合作。在电信行业，双方将共建行业大模型应用，共同构建大模型在行业内的生态体系。

随着 AI 能力的增强，交互出现了新形式。数字人直播等应用的出现，展示了 AI 表现形式的潜力，未来的软件可能也将转变为与数字人交互的形态。AI+应用主要集中在邮箱等产品线的 AI 升级，响应自去年以来客户对 AI 化软件产品和 IT 服务需求的增加。预计 AI 需求在 2024 年将会更加广泛且可复

用，如文档和图片的 AI 化，以及对文字和图片处理能力的加强，为服务客户和 To C 端尝试提供基础。公司正通过与合作伙伴开展战略合作，对数字人及 AI 应用的深入研发，积极布局未来技术发展方向，以满足日益增长的市场需求。

6、年报中提及的 AI box 产品目前的研发状态以及是否有产品落地？

答：彩讯 AIBox 一站式 AI 应用平台支持多种大模型的接入与纳管，打通模型与应用之间的壁垒,向下对接各种大模型能力，向上支持快速构建定制 AI 能力对接业务应用系统，同时对于一些成熟或已建设能力进行快速对接，实现 AI 大模型技术在现有客户应用场景的快速落地。

目前市场开拓情况顺利，已在智能邮箱、云盘 AI 助手、广东省移动营销导购助手、不动产问答等诸多场景实现应用。

7、公司与百姓信息的合作推销昇腾服务器，后续是否会考虑在算力领域进行布局？

答：公司高度重视算力领域的战略布局，这不仅体现在硬件层面，例如现有的生成服务器和对外销售的产品，也体现在软件层面，包括正在计算中心进行测试并即将上线的集群管理软件和加速软件。随着 AI 时代的来临，算力正逐渐成为一项核心资源。虽然一些大型机构可能自建算力资源，但预计大多数需求将转向公共算力服务提供商。作为运营商的重要合作伙伴，公司计划在软硬件两个维度上重点发展算力服务，与运营商的发展战略保持同步，并积极把握业务快速落地的机遇。

8、彩讯数字员工具体是做什么的？有哪些应用场景？

答：数字员工以大模型为智能大脑，通过自研的 RAG 能力打通企业内部知识库，利用 Agent 能力整合信息系统，打通不同系统的交互边界，能够无缝集成并优化企业业务流程，助力企业提升运营效率。

彩讯股份数字员工具备卓越的定制性和适应性，可精准对接并满足企业多样化需求。数字员工可以面向 N 种场景如：智慧办公、渠道营销、客服应用等

	服务支撑类场景，提供量身定制的技术解决方案，同时提供多种展现形式，如独立端、邮箱端、OA 端等，并灵活采用三种交付模式，即 SAAS、私有化定制和源代码整体平台交付，助力企业快速实现智能化转型升级。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 18 日