

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-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：（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、中泰证券、中金公司、中加基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、长安基金管理有限公司、循远资产管理（上海）有限公司、兴银基金管理有限责任公司、天风证券股份有限公司、泰康养老保险股份有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海金犇投资管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海海岸号角私募基金管理有限公司、瑞锐投资管理咨询（上海）有限公司、鹏华基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、进门财经、江海证券有限公司、建信基金、海富通基金管理有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、广东正圆投资有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）、财信证券股份有限公司、百嘉基金管理有限公司
时间	2024.4.26
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、2023 年度、2024 年第一季度业绩整体情况 2023 年公司营业收入 14.96 亿元，同比增长 25.18%，2024 年一季度营业收入 4.24 亿元，创公司成立以来单季度营业收入最高记录，同比增长 10.64%；2023 年归属于上市公司股东的净利润 3.25 亿元，同比增长 44.31%，2024 年

一季度归属于上市公司股东的净利润 0.84 亿元，同比增长 38.10%；2023 年度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，同比增长 1.57%，2024 年一季度扣除非经常性损益的净利润是 7,049 万元，同比增长 25.23%，相较 2022 年一季度增长约 90%。2023 年度，公司拟分红总额为 7,470 万元，同比增长 65%。从上述财务数据可以看出，公司近两年均处于增长的快车道。

自 2004 年成立以来，公司专注企业数字化转型赛道，目前主要有三大产品线：

1、协同办公产品线：协同办公产品线以信创邮箱为核心，叠加大型企业的统一办公平台。在 B 端，主要为电信运营商、大型企业、政府和高校等组织提供套件化的电子邮件、即时通讯工具、数字办公室和内部信息协作平台等移动端和 PC 端智慧办公协同管理软件和服务。在 C 端，公司也深度参与开发、建设和运营了 139 邮箱；去年 5 月公司推出首个智能邮箱产品，将人工智能技术与传统电子邮件系统融合，发展三大核心产品能力：类秘书的主动服务能力、基于大模型的信息整合处理能力及跨域信息获取和存储能力。将邮箱作为平台，助力企业内部信息管理，通过 AI 赋能邮箱助手，参与邮件资产的智能化管理、连接打通业务系统，实现 AI 邮箱的全面升级。2024 年公司将沿着 AI 邮箱、数字员工方向升级协同办公相关产品，提升办公自动化、智能化水平；

2、智慧渠道产品线：智慧渠道产品线重点服务企业数据化运营和管理，为客户提供获客、活跃等效果导向的平台建设和运营服务，助力企业保障数字化转型的效果。多年以来公司长期运营建设了多个运营商活跃用户平台及业务，包括中国移动手机营业厅、咪咕音乐、视频彩铃、权益平台等，服务超过 10 亿终端用户。AI 时代智慧渠道产品线会成为孕育 AI+创新应用最佳场景，公司已布局的 5G 消息平台、视频彩铃、数字人来电秘书、数字人外呼，均与 AI 有密切关系，在 AI 新浪潮下将带来较大的想象空间；

3、云和大数据产品线：云和大数据产品线立足于移动云生态，贯穿云方案、云迁移、云运维各个环节，专注于定制化的企业上云配套解决方案；大数据领域，为企业提供全方位的数据采集、处理、挖掘分析、安全、治理等产品和整体解决方案。2022 年自主可控国资云全面爆发，一方面公司是移动云核

心供应商，提供定制化的企业上云配套服务，另一方面公司深度参与、开发及运营了 C 端移动云盘业务，去年公司还开发了云盘 AI 助手，2024 年将沿着软件+硬件结合的方式布局智算中心业务。

公司目前资产质量良好，现金充足，未来公司会沿着 AI、元宇宙两大核心方向持续投入，全面升级三大产品线，从而带来新的增长点和竞争优势。

二、问答环节

1、24 年公司协同办公产品会做什么升级？用户接受度如何？

答：公司协同办公产品今年的两个重点方向：

(1) AI 邮箱：今年 AI 邮箱会有比较大的升级变化。去年主要集中在 B 端市场，今年我们会研发 AI 邮箱客户端，这是一款既能 to B 也能 to C 的 AI 应用产品。AI 邮箱客户端将具备处理来自不同邮箱服务提供商邮件的能力，提供包括邮件智能回复、摘要、总结、纠错以及整理发票等一系列功能，今年我们预计能够实现这些功能的全面应用；

(2) 数字员工：公司目前在数字员工领域进行布局，并且取得了一些进展。打个比方，数字员工类似于线上机器人，而线上机器人渗透率、效率远高于线下机器人。线下机器人可能一个机器人可替代一个人，但是一个专业的数字员工并发量可以极高，可以替代大量人力。线上专业化数字员工目前的发展也非常迅速，公司现在开发了三种场景的数字员工：包括客服场景、营销销售场景、企业内部办公场景，在上述应用场景中，数字员工能够充分发挥其价值，并展示其强大的功能性。例如面向销售场景的数字员工，销售场景有很多线上沟通需要通过人工，而营销类数字员工未来则可以负责所有问题的回答，通过联系上下文，再结合客户自身的使用习惯，为客户推荐合适的产品，而人工未来仅需要发送一个最终确认指令即可。未来，整个销售系统大部分的人工可能会被数字员工替换，剩下小部分的人工则负责业务最终确认的审核。今年公司在数字员工领域预计会有较大的发展，协同办公产品会朝着自动化、智能化方向进行持续升级。

2、智算中心公司的发展模式和计划？

答：公司致力于智算中心建设，建设出发点主要源自于 AI 时代算力需求在快速增长。2022 年自主可控国资云市场全面爆发，目前来看自主可控算力市场也可能会迎来全面爆发。中国 AI 未来发展需要解决一个问题，即由谁提供终端 AI 算力，运营商是未来智算基础设施提供的主力之一，而公司跟运营商已有二十年的合作关系，也是移动云的核心供应商，未来也会紧跟运营商步伐，对智算中心建设的核心工作进行布局。

公司在智算中心建设的规划上采取软硬结合的策略，目前围绕软硬件已开展了部分工作：（1）软件层面：面向 AI 大模型应用方向，公司推出了新一代 AI 算力集群管理平台“Rich AIBoost”，专为 AI 算力集群设计，基于云原生标准构建，采用分布式计算、灵活的工作流系统、智能调度及集群资源管理等技术，提供稳定、可扩展的 AI 技术平台能力，便于用户充分使用 GPU 集群计算资源进行规模化 AI 开发和部署；（2）硬件层面：公司整合硬件厂商生态能力，共同推广销售昇腾服务器产品，打造软硬一体的智算中心服务能力，我们期待与中国移动等领先企业在云服务领域展开持续、深化的合作，共同探索云计算与人工智能的深度融合，推动智算中心的建设和发展。

3、5G 消息业务今年发展情况？

答：5G 消息业务去年有一定的进展，能支持 5G 消息的手机终端越来越多，客户量也在增加。5G 消息服务正与 AI 技术进行深度融合，以实现服务的全面升级。在初期阶段，5G 消息服务被视作微信等即时通讯平台的潜在替代品，展现出巨大的潜力。展望未来一年，5G 消息服务预计将实现稳健的增长。目前，金融行业对 5G 消息服务的应用正逐步增加，这表明 5G 消息服务正在该领域进行深入的渗透和功能升级。服务模式正从传统的短信服务逐渐过渡到互动更多和功能更丰富的小程序式交互模式。随着技术的不断进步，我们期待 5G 消息服务与 AI 的结合能够带来更加高效的交互体验，从而为用户提供更加卓越的服务。

4、智慧渠道业务内部分哪几类？未来哪块业务比较值得期待？

答：智慧渠道主要可以将其划分为两大类：（1）建设类，比如手机营业

厅的开发工作，今年公司将推出基于鸿蒙操作系统的营业厅应用。此前，我们已开发了基于安卓系统的营业厅应用，预计未来有更多的应用有开发鸿蒙版的需求，将为公司带来持续的业务增长；（2）运营类，围绕着 APP 本身的用户规模以及活跃，包括用户的消费、传播这些来运作的。比如积分商城、咪咕用户精细化运营，或者是线下加油或者是商超这些权益。

数字人、5G 消息和鸿蒙生态建设是公司近期重点推广的业务：（1）目前公司比较看好数字人技术，预计该技术将在多个场景中得到应用。与去年和前年相比，今年数字人的应用范围和订单量均有明显的增长，是公司其中一个快速增长的业务；（2）5G 消息服务预计将保持稳定的增长态势；（3）所有建设类项目今年都会结合 AI 进行升级开发，此外，公司目前全面支持鸿蒙操作系统，考虑到 APP 开发的需求，预计未来移动体系内还将有更多的 APP 需要进行鸿蒙版本的开发，这将是公司另一个可预期的业务增长领域。

5、能源行业的业务拓展情况如何？

答：公司与南方电网的合作较深入，并且在 2023 年实现了与前几年相比翻倍的业务增长。目前，公司与南网的合作范围已深入到南方电网的多个关键领域，包括内部管理软件和数据分析等方向。基于当前的合作成果和南网对数字化转型的持续需求，我们计划未来进一步加大对南方电网等能源行业关键客户的投入。运营商行业在公司的营收占比有所下降，其他行业的营收占比正在逐步提升，公司业务的多元化战略正在取得成效。

6、2023 年信创邮箱的推进情况，以及 24 年的订单需求情况、业务展望？

答：2023 年，公司在协同办公产品线，实现了营业收入约 30% 的增长率。自 2022 年以来，国家对于信创基础软件的全面替代提出了明确要求。邮箱作为基础软件的重要组成部分，预计将在 2027 年之前完成全面替代。基于当前的发展趋势，我们预测到 2025 年将基本实现信创邮箱的广泛上线和应用，2025 年后公司依然持乐观态度，因为现在客户对 AI 产品的需求较旺盛，今年公司计划与某大客户合作，探索 AI 邮箱在企业级市场（B 端）的应用。此外，多家企业也表达了对此类解决方案的关注。

我们正在研发的信创 AI 邮箱不仅是对传统邮箱的简单升级，还将开启新的应用边界。例如，可将数字员工的交互界面集成在邮箱中，特别是对于内部通用的数字员工，如人力资源部门的数字员工，可以在邮箱内直接解答员工各类问题，提高办公效率。邮箱客户端不仅是电子邮件的发送和接收工具，也是办公领域的一个关键入口，因其具备内外交互的功能，以及搭载数字员工的潜力，被认为是最佳的入口之一。我们预计随着 AI 邮箱和数字员工概念的推进，邮箱市场将迎来全面的升级。

7、公司 2023 年费用管控良好，2024 年公司在费用以及员工人数方面的计划？

答：公司对 2023 年度费用管控情况进行了分析，发现 2023 年的费用控制策略更加高效，体现了公司较好的管理水平。2023 年，公司已全面加强了对人员增长的控制，并提高了招聘标准。2024 年，公司将继续执行严格的招聘标准并全面控制人员数量的增长。作为一家致力于 AI 科技的企业，我们始终将提升工作效率作为核心目标。

8、24 年在回款方面的管理的计划？

答：2023 年公司经营活动产生的现金流量净额 1.77 亿元，同比增长约 43%，2024 年预计这一增长趋势将得以延续。公司主要客户群体为运营商，而运营商客户在应收账款和现金流方面相对稳定且运营状况较好。公司与运营商建立了深厚的合作关系，这使我们能够有效地管理应收账款账期与整体的经营现金流情况。

9、未来公司在分红方面如何考量？

答：首先，公司刚在一季度完成了股份回购，回购金额约 5 千万元；其次在投资人回报方面，公司 2023 年度拟现金分红 7 千余万元，公司近几年每年分红比例均超 20%，在行业内也居于前列。根据公司目前的情况，我们预计会继续延续分红策略。

10、AI 产业是非常值得期待的,公司哪些业务值得投资人去重点关注的?哪些方面会具备比较大的潜力?

答: (1) AI 邮箱: 2023 年公司的 AI 邮箱产品主要在 B 端市场进行了探索, 2024 年将推出面向 C 端的 AI 邮箱客户端。这个客户端不仅限于单一邮箱产品, 允许用户接收和管理来自不同邮箱的邮件, 并具备 AI 处理功能; (2) 数字员工: 公司目前在数字员工领域进行布局, 数字员工类似于线上机器人, 可以替代部分人工, 数字员工将通过 AI 和 RPA 技术深度融合提高效率。公司目前已经开发了针对客服、营销销售和企业内部办公场景的数字员工, 并计划结合企业知识图谱提供定制化服务; (3) 智算中心: 智算中心也是公司今年的核心布局之一, 公司将布局结合硬件和软件的智算中心, 以应对 AI 时代对算力的巨大需求。公司整合硬件厂商生态能力, 加强硬件布局; 在软件方面公司开发新一代 AI 算力集群管理平台, 赋能智算中心的高效与绿色发展, 打造软硬一体的智算中心服务能力。

11、请分享一下公司对于低空经济领域相关的布局?

答: 在低空经济领域, 公司的参股公司广东车联网有限公司已经开展了多年的业务活动, 并非是近年才开启的新项目。广东车联网有限公司在低空经济领域的工作主要分为两个方面: 一是与工业和信息化部电子第五研究所合作, 为广东省的低空经济提供专业的咨询服务和未来发展规划; 另一方面, 广东车联网还专注于新能源汽车软件系统和平台建设, 开发的软件和平台旨在提高新能源汽车的性能和用户体验。鉴于低空经济与新能源汽车领域在技术和应用上存在一定的协同效应, 公司预计未来将逐步把这些技术和平台应用到低空经济领域中。

附件清单
(如有)

无

日期

2024 年 4 月 29 日