

证券代码：688111

证券简称：金山办公

北京金山办公软件股份有限公司

机构投资者调研活动记录表

编号：2024-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	来自中金公司、中信证券、国盛证券、招商证券、东吴证券、东方证券、申万证券、财通证券、华福证券、兴业证券、华泰证券、民生证券、浙商证券、广发证券、海通证券、中信建投证券、天风证券、国信证券、方正证券、东北证券、华创证券、开源证券、德邦证券、国金证券、国投证券、华西证券、长城证券、长江证券、光大证券、Morgan Stanley、JP Morgan、UBS、Citi、Jefferies、BofA Securities、Alliance Bernstein、Daiwa、华夏基金、中欧基金、易方达基金、汇添富基金、博时基金、嘉实基金、银华基金、华安基金、国泰基金、泓德基金、太平基金、永赢基金、民生加银基金、建信基金、博道基金、汇丰晋信基金、凯联资本、淡水泉投资、泓澄投资等机构超过 500 位分析师与投资者。
时间	2024 年 8 月 21 日 14:00
地点	公司会议室(在线访谈)
上市公司接待人员	公司总经理章庆元先生、副总经理毕晓存女士、副总经理姜志强先生、副总经理兼财务负责人崔研女士、董事会秘书潘磊先生
机构投资者关系活动主要内容介绍	管理层致辞（略） 问答环节： 1. 如何展望 WPS AI 在产品以及商业化方面的进展？ 答：产研方面，公司将继续加大 AI 领域的投入，包括自研小模型的投入以及与大模型厂商的合作。目前公司在办公场景的 AI 功能已经得到显著提升，从最初的内容生成演进至如今的 AI 伴写，未来逐步向更复杂、更有价值的功能发展，如：用户可以基于自有数据生成个性化内容。商业化方面，公司将致力于推进 AI 服务普惠化，先提升用户渗透率，培养用户使用习惯，扩大潜在付费用户规模，长期来看会为商业化奠定良好基础。 2. C 端 AI 功能研发的未来规划如何？ 答：我们认为公司目前提供的 AI 功能还不够丰富，未来公司将持续打磨 AI 功能、增厚会员权益，同时也将 AI 功能下放给更多用户群体，这对我们迭代产品功能很有帮助。AI 用户基数的增长对推动商业化将起到根本性的作用，在目前的大环境下，公司需要先做好用户留存，最终实现商业变现。

	<p>3. 目前的 AI 会员与大会员付费群体中，新老客户付费占比分别如何？</p> <p>答：从 3 月底商业化灰度测试至今，新老用户的付费情况都比较乐观。前期主要是老会员升级转换为大会员，现阶段新用户付费数增长较快。</p> <p>4. WPS AI 目前付费用户画像如何？未来计划重点拓展哪些行业的付费用户？</p> <p>答：结合目前 WPS AI 提供的主要能力来看，教育、党政用户是当前付费占比较大的群体。公司计划加强在垂直领域上的 AI 功能研发，未来会根据产品功能储备情况，定期上线新功能，逐步迭代产品版本。</p> <p>5. 公司如何引导用户使用 AI 功能并提升用户在 WPS AI 的留存率？</p> <p>答：一方面，公司通过调整 AI 功能组件在产品界面的展示位置、优化 AI 的使用便利度，提升用户的认知与使用；另一方面，公司将更加关注 AI 活跃用户数这一指标，驱动 AI 功能的迭代和完善，并且这个指标在未来会是公司长期的关注重点。</p> <p>6. WPS AI 企业版目前进展如何？</p> <p>答：公司现阶段的 B 端 AI 项目以与大型客户合作共创为主，因为搭建“企业大脑”要求企业自身具备信息化改造的决心及较强的信息化建设能力。目前公司进展中的项目已有几十个。在公有云上推出 AI Hub 还需要一些时间，但 AI Docs 等组件已经上线公有云，完整的 WPS AI 企业版功能未来也将逐步上线。</p> <p>7. 公司下半年在 C 端的运营策略是否会调整？</p> <p>答：公司上半年调整了会员结构，希望通过提升 ARPPU 值带动收入增长，但由于外部环境变化，与预期效果略有差距。下半年会根据市场反馈对运营策略做进一步调整，通过适当折扣、推广活动等方式，重点提高用户付费渗透和付费留存，在消费复苏期进一步提升 ARPPU 值。我们认为目前提升付费用户数优先级更高，希望付费用户增速快于 ARPPU 增速，这也与公司推动 AI 功能普惠化的思路一致。</p> <p>8. 公司 B 端商业模式向 SaaS 转型升级，如何理解对 B 端订阅增长的推动作用？</p> <p>答：公司 B 端业务向 SaaS 订阅制转型后，机构客户按年付费，公司按月确认收入，产生的合同负债实际上是递延收入。截至 2024 年上半年，公司合同负债总额同比增长 24%。此外，因 AI 大模型私有化部署技术较复杂且成本较高，机构客户采纳公有云 SaaS 模式的意愿有所提升。WPS 365 接入 AI，促使更多机构客户从一次性授权、年场地转向 SaaS 订阅制。公司未来也会持续深化产品及销售模式双转型，同时通过迭代 AI 功能推动机构客户对 SaaS 模式的认同感和接受度。</p> <p>9. 公司 B 端机构订阅还原合同负债后的收入同比增速如何？</p> <p>答：初步估计增速与往年基本保持相近。此外未来公司会择机更新分业务收入的披露口径，让投资者更清晰地了解公司 SaaS 转型的成效。</p> <p>10. 如何展望 B 端订阅客户基于 AI 和协作对客单价和渗透率的提升？</p>
--	--

答：针对 B 端订阅客户，公司目前正着重落地与客户共创的 AI 和协作项目，希望更多客户体验我们的产品能力，所以不会大幅涨价。同时，公司正在向 SaaS 转型，宏观经济的变化、大型企业客户的预算变化对我们来说是挑战也是机遇。以往 WPS 365 在民营企业及地方国企的市场渗透率相对较低，这些企业客户对年账号模式接纳度较高，而他们目前采购的友商产品与服务价格相对较高。在此背景下，WPS 365 是企业实现降本增效的理想选择。因此，公司的 SaaS 转型策略得以在更加顺畅的市场环境中推进，未来将取得更为显著的成效。

11. 如何展望 B 端信创业务？

答：公司对信创业务的发展前景仍然保持坚定信心。信创需求整体好于去年，特别是党政和国企领域。尽管受宏观环境影响，业务增速受政策进度、客户预算支出节奏影响时有放缓，但随着未来国家政策推进、经济环境回暖、企业资金保障，公司依然看好信创产业市场，会积极跟进相关政策，维持或争取进一步扩大市场份额。

12. 从市场情况来看，很多软件产品在信创领域都承受了降价压力，公司未来是否会面临同样的情况？

答：目前来看，公司信创产品的价格维持稳定。由于机构客户在办公软件上的资金投入在其整体 IT 预算里占比相对较小，预计未来不会有明显的价格压力。

13. 如何展望公司未来海外业务？

答：未来发展海外业务将是公司核心战略之一。尤其在 AI 的驱动下，目前海外 C 端业务增长较快，而 B 端业务仍处于起步阶段。尽管短期不会对业绩产生太大贡献，但长远来看海外市场将成为公司业绩增长的重要来源。

14. 从中报来看公司毛利率略有承压，同时大模型的 token 价格在下降，如何展望公司未来的毛利率？

答：毛利率下降的主要原因是上半年大客的私有化服务成本较往年有所上升。而 token 降价将促进公司 AI 产品的推广，有利于扩大 AI 用户的整体规模。财报短期可能呈现收入上升、毛利率或有波动的趋势，但是从长远来看，AI 的普惠化可以有效推动更健康更强韧的商业模式。

15. 如何展望未来公司研发投入的规划？

答：公司未来会加大研发方面的投入，我们认为国内协作和 AI 的市场空间还很大，同时也会加大在海外市场的研发投入。

16. 上半年销售费用有所下降，如何展望未来销售费用的变化？

答：上半年销售费用下降属于正常波动，并非刻意控费。未来随着 B 端业务模式的战略性深化，B 端业务将逐渐从政府、央企、金融等向地方国企、民企领域拓展，销售费用可能有所增加。我们将始终秉承通过提升产品竞争力来驱动收入增长的发展理念。