

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：2024-003

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、兴业证券、招商证券、国盛证券、东吴证券、申万证券、广发证券、华泰证券、民生证券、海通证券、中信建投证券、天风证券、财通证券、东北证券、开源证券、德邦证券、国金证券、国投证券、Morgan Stanley、JP Morgan、UBS、Citi、Jefferies、CLSA、Nomura、BofA Securities、汇添富基金、易方达基金、工银瑞信基金、嘉实基金、华安基金、博时基金、富国基金、鹏华基金、上银基金、中国人寿、太平洋资管、泰康资管、红杉资本、Polen Capital、施罗德基金等机构 400 余位分析师与投资者。
时间	2024 年 10 月 28 日 17:00
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、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、如何展望未来公司 C 端和 B 端订阅业务？ 答： 上市以来公司一直积极进化商业模式，C 端关停国内广告，专注订阅。未来，公司将着重提升用户数量和付费转化率，保持 C 端订阅业务收入稳定增长。 B 端业务方面，公司一方面持续巩固、提升在机构授权业务的市场占有率；另一方面继续推进向 SaaS 订阅模式的转型节奏。过去的 B 端业务中，机构授权和年场地模式一直占据较大收入比重，今年 SaaS 订阅模式的业务呈现出快速增长态势，我们认为未来 SaaS 订阅会成为 B 端收入的核心。 总体来说，公司未来的商业模式将会以 C 端订阅、B 端 SaaS 订阅、以信创为代表的机构授权三大模块为主要方向。 2、公司 AI 相关产品的进展如何？ 答： 公司在 7 月份发布了 WPS AI 2.0，从 to C AI 发展到 to B AI，C 端和 B 端的 AI 应用场景不同，C 端讲究效率、B 端讲究管理。过去大模型利用公域知识生成内容，但是这些生成内容偏通识，没法在企业深入应用。对个人和企业来说，用过去自己积累的知识生成内容更有意义，更能满足深层次的需求，所以私域知识生成是我们努力的重点。目前，

私域知识生成已经取得企业客户广泛认可，今年 SaaS 取得不错成果的原因之一也是客户能认可 B 端的 AI 理念，我们计划在 Q4 面向 C 端用户也推出对应功能。

此外，公司一直积极与合作方共同优化大模型功能，目前受限于大模型代码准确度，暂时没做产品化发布。未来随着大模型能力的突破，我们会适时上线相关功能。

3、近期 C 端业务的运营情况如何？

答：受宏观环境及暑假影响，C 端业务 Q3 略有承压，10 月恢复至常态。今年双十一因电商平台策略调整，预售周期拉长，目前来看整体促销效果比公司预期要好。同时公司坚持用户增长策略，将提升付费渗透率作为首要目标。

4、如何看待公司海外业务的机遇和发展方向？

答：目前海外市场用户数持续增长，但收入占比较低。海外用户以移动端为主，在 PC 端还有巨大提升空间。凭借海外 AI，前几周我们一度登上 Product Hunt 榜单第二名，公司产品在海外越发得到认可。

未来，海外是我们的战略重点之一，公司会加快海外产品版本的研发和迭代速度，统一海内外产品底层研发版本，发挥海外 AI 大模型的优势，开发具有海外特色的功能。地区上与以往差别不大，在“一带一路”沿线国家的基础上不断拓展，针对不同地区用户需求进行产品研发。如果没有重大地缘政治风险，海外业务收入占比会不断提升。

5、公司对信创业务有何预期？

答：公司中长期坚定看好信创市场，短期具体情况还需要等待政策的正式发布及各地党政预算制定计划进一步明确。

6、目前 AI 对公司 C 端收入增长的推动作用如何？

答：C 端 Q3 的用户和收入增长主要依靠 AI 功能带动，公司持续加大 AI 投入，不断优化 AI 相关功能，推出 AI 伴写、论文排版等能力。除了收入增长之外，AI 活跃度也是重要指标之一，我们努力在用户活跃和收入增长之间实现平衡。

7、Q3 合同负债总额增长表现亮眼，其中 B 端的增长如何？

答：公司目前没有进一步拆分合同负债的数据，但从内部观测来看，B 端合同负债的增速显著高于以往水平。

8、B 端订阅客户的产品偏好有何差异？计划重点拓展哪类客户群体？

答：以往订阅类的客户以央国企、金融行业、头部民企为主，他们更倾向于选择私有云服务，主要购买 WPS 端+云文档。而目前公司主推的 WPS 365（即“Office 端+云+AI+协作”）在民企、地方国企客户中接受度很高。过去用户需要分别购买 Office 端和办公协作两类厂商的产品，WPS 365 一站式办公平台的推出能全面满足客户需求，会成为我们的竞争优势。

以往 B 端订阅收入中超过九成来自政府、央国企和金融行业等，而今年前三季度地方国企、民企贡献收入占比快速提升，预期今年 B 端订阅中的 SaaS 收入在此推动下，较去年将实现数倍增长，未来会成为公司 B 端收入的重要组成部分。

9、今年新招的研发人员主要投向哪些方向？如何展望 Q4 及明年的人员投入方向？

答：过去我们的研发人员扩张保持在 10%左右的增速，未来也将大体维持这个增速。具体投入方向会根据当期产品功能进行调整，去年新招的研发人员主要集中在 AI 和云，今年重点在协作，我们认为协作领域的发展空间还很大。未来会继续投入 AI 和协作方向。

10、央国企客户订单向 SaaS 模式转型的成效如何？

答：公司过去针对央国企主要采用年场地的销售模式，今年公司从客户信息化需求角度出发，通过加入协作套件等形式，帮助客户实现数字化转型。地方国企和金融行业在这方面的进展比较顺利，而央企信息化有些是自研，完全替换需要较长周期。目前，已有一部分央国企完成转型。

11、公司目前的投资方向如何？是否有寻找新的投资标的？

答：公司近年来的投资方向瞄准 AI 领域，一直积极在市场上寻找合适的投资标的。同时，我们参与的投资基金，今年主投 AI 应用，已经做了很多布局。如果未来有项目成熟度高，且与公司业务具有较强的协同性，公司会考虑投资并购。

12、如何看待国内大模型与海外的差距？

答：尽管国内大模型在写代码、CoT 技术等方面与国外模型存在差距，但经过迭代，差距逐步缩小。而国内模型在应用场景上的创新速度较快，显示出本土化优势。对于国内 AI 用户的转化需求，尽管短期内可能不如国外明显，但随着差距缩小及创新增多，我们有信心看到更好的发展前景。

13、B 端付费率相较于 C 端有何不同？如何预期 AI 在 B 端贡献规模化收入的节奏？

答：B 端与 C 端由于面向的市场、销售模式不同，付费率是两个维度，因此不具有完全可比性。
我们认为 AI 功能作为 WPS 365 的一个核心卖点，能够快速获得客户认可，推动销售增长。客户对于采购 WPS 与公司共创 AI 功能表现出积极态度，尽管这不会直接反映在付费率上，但在拓展新客户方面起到显著的推动作用。

14、WPS 与微软在 AI 产品理念上有何不同？

答：微软的 Copilot 更多是从自动化角度出发，旨在成为用户操作 Office 的“副驾”。而我们认为 WPS 的每个功能都可以被 AI 重构，如 AI 伴写、PPT 美化排版、翻译、语音朗读等功能，用户无需重新学习特定的操作

	<p>方式，实现 AI native 的办公体验。</p> <p>15、如何展望 C 端 AI 用户数？ AI 相关功能的迭代速度和发展情况如何？</p> <p>答：公司对 C 端 AI 用户数的增长很有信心，实现 AI 的普惠化一直是公司的重要方向，目前 C 端使用 AI 的用户增长速度较快。Q3 公司还做了一些促进用户付费的运营策略（如多买多送、限时免费等），目前来看进展顺利。</p> <p>AI 功能迭代速度很快，产品迭代的主要方向是利用私域内容（如邮件、文档、聊天记录等）生成内容，使每位用户都有专属的 AI 助理。</p> <p>16、公司在产品预装方面的策略和进展如何？</p> <p>答：过去国内的 PC 普遍使用 Windows 操作系统，大多预装的是微软 Office。随着华为鸿蒙等国产操作系统的崛起，我们认为会有预装的渗透机会，公司将密切关注市场动态，持续推进预装合作机会。</p>
--	--