

证券代码：002230

证券简称：科大讯飞

科大讯飞股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20241019

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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	本次业绩说明会通过“讯飞听见”云会议接入的投资者共142名。为便于投资者阅读本次说明会的内容，人员名单请详见文末。
时间	2024.10.19
地点及方式	“讯飞听见”视频会议
上市公司接待人员姓名	董事/副总裁/董事会秘书江涛先生，财务总监汪明女士
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、业绩解读：公司副总裁、董事会秘书江涛先生做2024年三季度报业绩解读（相关内容包含会前收集的投资者普遍关心的问题），PPT请见附件。</p> <p>二、投资者线上实时交流：投资者通过讯飞听见云会议提问，进行实时交流。</p>	
问答交流纪要	
<p>问：公司第三季度实现了营收、毛利稳健增长，当季利润转正，如何看待公司的管理策略，以及全年的经营预期？</p> <p>答：1、公司面对当前国内国际形势错综复杂、地缘政治博弈不断复杂化全球贸易保护主义日渐增强、宏观经济面临各种新情况和新问题等挑战，主动优化营收结构，聚焦“B+C”端业务发展。公司正在持续通过一系列机制推动面向战</p>	

略市场领域的产品聚焦，基于战略方向、市场空间、竞争优势、团队力量等评估确定了重点战略聚焦业务，保障了公司经营健康度。例如，在大模型赋能下，C端硬件销量稳健增长，前三季度学习机销量增长超过100%，前三季度消费者与开放平台业务收入增长44%，智能汽车业务增长49%，较好的抵消了G端业务如智慧城市信息工程收入下降的影响。同时，公司坚定大模型研发投入，市场化落地有序推进。据第三方相关统计，讯飞星火大模型中标数量、中标金额均保持通用大模型厂商第一，公司在央国企市场的大模型布局领先，将进一步推动GBC结构的平衡和优化，打开未来增量空间的同时提升公司经营抗风险能力。

2、近期中央各部委陆续出台了一系列经济刺激政策，强调必要的财政支出具备足够强度，重点支出可以应支尽支。如上述积极的财政政策能较快落地，将有助于公司G端业务获得增量资金来源；同时，相关部委的化债政策如能尽快落实，也将进一步有利于公司减少应收账款，前期已计提的应收款项减值准备，在后续款项收回时则会予以冲回。随着公司各项战略聚焦业务进一步提效增效，公司在把握通用人工智能重大战略机遇的同时，经营能力将持续提升，实现长期、可持续、高质量发展。

问：咱们学习机发布了T30等新的型号产品，想了解下公司三季度学习机的销售情况和同比增速？以及渠道建设情况？

答：1、2024年7-9月讯飞AI学习机月度激活持续创新高，9月累计激活历史新高，前三季度讯飞AI学习机销量持续快速增长，销量实现翻倍增长，用户满意度和推荐值（NPS）持续保持行业第一。

2、讯飞星火赋能学习机全面升级，核心竞争力不断提升。2024年7月，基于讯飞星火大模型 V4.0 的语义理解、OCR 识别、多轮交互等能力，讯飞 AI 学习机暑期重磅升级，AI 1 对 1 答疑辅导全面进化，紧跟新课标、新中考，王牌精准学再升级，自研 AI 提优课带来更新的学习方式和更好的学习体验：升级语数英答疑辅导体验，新增发布四大拓展提优课（逻辑思维启蒙 AI 提优课/小学数学思维 AI 提优课/新概念英语 AI 提优课/精读整本书 AI 提优课）；紧跟新课标、新中考，升级个性化精准学。当前，讯飞 AI 学习机 T20 系列、S30 系列、Lumie10 系列、T30 系列通过个性化精准学系统与九大 1 对 1 类人辅学功能，为孩子打造了一整套专属科学学习方案，为孩子提供 1 对 1 个性化深度辅导的同时，也着实减轻了家长们的伴学负担。

3、持续建设全渠道营销能力，7-9 月销量再创新高。截止到 9 月底新建门店近 800 家，线下专卖店数量超过 1800 家，合作伙伴专业能力稳步提升，营收增长超 200%的合作伙伴达 27 家；自去年 5 月首次升级大模型功能以来，2023 年讯飞 AI 学习机高端学习机市占率、线上销售额均保持市场第一，大模型加持下最新发布的 T30 Lite、T30 Pro 等全系列新品上市后获得较大市场反响，供不应求，目前已在按计划供应中。根据天猫生意参谋、京东商智官方统计数据，2024 年 1-9 月，讯飞 AI 学习机在天猫、京东渠道市场份额均排名第一。

问：近期国家政策层面针对地方政府化债以及拖欠企业账款问题均发布了相关文件，如何看待政策上对讯飞 G 端业务的积极影响，以及应收账款问题的解决？

2024 年 3 月份，国务院印发国务院关于印发《推动大规模设备更新和消费

品以旧换新行动方案》，随着各领域以旧换新实施细则的逐步配套更新，消费品类范围进一步扩大，以释放消费潜力、为经济增长注入动力。近期，财政部发布会强调，除每年继续在新增专项债限额中专门安排一定规模的债券用于支持化解存量政府投资项目的债务外，拟一次性增加较大规模债务限额，置换地方政府存量隐性债务外，还将从有效补充财力、切实保障各项重点支出、用足用好各类债务资金三方面着力，保持必要的财政支出强度，确保重点支出应支尽支。财政部关于支持地方化解政府债务风险的增量政策，有利于宏观经济的平稳运行，相关政策的落地有利于讯飞深耕的教育、医疗等民生刚需场景，建设资金来源得到保障；有助于公司在政府侧的应收账款的加速回收，减少坏账计提对利润影响；以旧换新有助于提升社会购买力，有助于科大讯飞消费者产品销售增长。

基于有效的应收账款风险管理，公司回款总体上健康：

第一，应收账款的增长主要系公司业务发展、销售规模增大所致，符合项目交付周期与规律。

第二，2024 年前三季度销售回款（150 亿）较去年同期增长 25%（23 年前三季度回款 120 亿），2024 年 Q3 销售回款（60 亿）较去年同期增长 33%（23 年 Q3 回款 45 亿），回款增速高于收入增速（15.77%）。公司严格按照企业会计准则计提了应收账款坏账准备，随着国家相关政策的逐步落地，公司对未来回款保障有信心。

第三，坏账风险可控，经营保持良好安全边际：应收账款中政府企事业单位、国有企业以及银行等金融机构占比达 70%以上；前三季度应收账款增加主要是

政府客户影响，受整体市场环境及财政预算影响部分款政府项目回款延迟，但应收账款客户质量总体较好，近年来实际坏账核销占应收账款比例均小于 0.1%。

第四，公司高度重视回款管理，成立回款工作部，持续强化应收账款管理。公司已经制定并发布《销售回款专项激励管理办法》，应收账款回款与业务考核相互融合，回款管理落实到责任人，鼓励提前回款，重点关注逾期末回款。

问：6月27日，公司发布了 AI 教育领域新品星火智能批阅机，请问目前批阅机的用户反馈以及落地情况怎么样？

1、自 8 月投入市场以来，星火智能批阅机迅速在近百所应用校铺开：已在学校作业场景实现日频使用，扫描作业量月内增长 50 倍；平均批改准确率稳定 > 99.5%，平均批改时长（数学 10.2min、英语 17.4min）；扩科扩班趋势明显，并带来平均批改量的提升。2024 年将持续夯实刚需能力，面向头部、中部校，快速打造初高中基础主学科（数英物+文科作文）的规模化应用能力。

2、星火智能批阅机致力于打造“刚需+代差”的高端产品，当前正在长期运营的学校试点应用成效，探索推进以流水型、运营型为主的服务模式。目前在上海、浙江、江苏、天津、安徽、山西、内蒙、湖北等省市落地。

问：大模型预训练的成本不断提升，近期不断有报道称国内大模型公司在预训练和产品化之间做取舍，请问讯飞星火大模型在商业落地有什么具体策略或者路径？

答：成本和投入方面，根据 Scaling law，大模型的训练参数越大，模型的底座能力可能会越强。科大讯飞作为承担国家战略任务的人工智能国家队且在算力

上率先通过自主可控人工智能芯片打造了万卡集群飞星一号,并首次通过自主可控算力训练千亿参数的大模型。根据 2024 年全国两会《政府工作报告》中明确提出“充分发挥新型举国体制优势,支持有实力的企业牵头重大攻关任务”。预计接下来讯飞会得到国家和各级政府对算力的政策支持。未来几年依托国家和政府的重大算力布局支持,公司在算力方面不会有大幅度的自有资金投入增长,也能够保持在星火大模型综合性能上的行业领先水平。

大模型在商业化落地过程中,模型和场景的适配对实现商业价值很重要。在大模型商业化落地过程中,大模型能力可达程度可以分为一般难度、中等难度、高难度三个层次,不同层次任务需适配不同尺寸模型。大模型商业化落地关键之一是用更小的算力开销实现相应的场景应用价值。目前依托大模型技术在语音、翻译、OCR 等技术方向,通过已有算力已经可以做到业界最好;在教育、医疗、汽车等业务方向上应用价值也不断展现出来并初步形成商业闭环。同时因为可提供不同尺寸最佳性价比的大模型解决方案。在面向各主流行业大企业的大模型市场竞争中,有关统计通过中国政府采购网、中国招投标公共服务平台等数据梳理,例如根据《中国大模型中标项目检测报告》,科大讯飞在市场份额上均名列前茅。

综上,对于面向未来探索 AGI 的长远目标,我们会充分用好我们国家在新型举国体制方面的支持,有计划有步骤地逐步投入,未来几年不会在公司的经营上额外大幅增加算力带来的重资本投资;同时,探索 AGI 过程中各个阶段的大模型成果,会通过蒸馏裁剪等各种技术手段沿途产出,落地到讯飞星火各个尺寸的大模型中,助力讯飞星火在商业化竞争的过程中不断提升市场竞争力。

问:关注到公司最近中标一些央国企大模型项目,公司目前大模型商业化落

地情况以及典型的应用场景和案例？

答：1、在已公开的行业大模型中标信息中，今年以来科大讯飞的合同数量、合同金额均保持行业领先。据相关统计，“1-9月份，科大讯飞的大模型相关项目的中标数量和金额在行业里都处于领先地位。”（数据来源：智能超参数“中国大模型中标项目监测报告”）；“通过中国政府采购网、中国招投标公共服务平台等数据梳理，科大讯飞成为上半年大模型中标数最多的市场化玩家，且8月份单月中标金额突破1.5个亿，行业排名第一；讯飞星火正在领跑央企市场。”（数据来源：融中财经）；2024年9月，“科大讯飞的中标项目数量在行业里大幅领先，组成明显领先的第一梯队。”（数据来源：智能超参数“中国大模型中标项目监测报告”）。

2、讯飞持续深入打磨大模型产品和解决方案，目前已经成为多个重点行业头部企业的大模型合作伙伴，例如：国家能源集团、中国石油、中国绿发、中国移动、中国人保、太平洋保险、交通银行、北京银行；奇瑞汽车、中国一汽、大众汽车；海尔集团、美的集团；厦门航空、软通动力等。

例如，在绿色产业、能源领域，讯飞星火已成为中国石油、中国绿发、国家能源集团、中国煤炭等行业龙头客户的选择。2024年9月，中国绿发选择和科大讯飞共同建设首个绿色产业行业大模型-“泰山大模型”，共筑首个央企AI总部，助力中国绿发四大主业进行行业知识增强，以人工智能技术整体驱动战略决策、资源调配、内控监督、创新研发及综合保障等工作变革；携手国家能源集团，构建针对能源行业多业态、多场景的行业大模型，赋能煤炭、电力、运输、化工等方面，打造央企集团一体化联动的大模型应用标杆，驱动国家能源集团各板块

持续提质增效；交通银行依托讯飞星火，在零贷、普惠、营运、风险等重点金融业务领域，打造了端到端的 AI 金融应用场景，推动业务流程再造，为员工提供“交心大模型”、会议助手、代码助手等智能化工具提升全行数字化作战能力。

问：星火大模型的商业化落地路径？

星火大模型商业化落地路径主要有以下三条：一是在提升公司既有业务相关优势加快规模化落地；二是对外尤其是与央国企深度合作赋能，在越来越多刚需领域落地；三是面向企业打造大模型标准化产品，持续推广运营。具体来看：

路径一：在消费者、教育、医疗、汽车等已有场景中加快规模化落地，实现商业价值闭环。基于良好的应用场景基础，大模型正贯穿于公司“7+3”战略聚焦业务，赋能公司已有的软硬件产品和行业系统，进一步提升公司在相关领域的领先优势，提升用户体验和产品渗透率，从而带来更大的市场空间。例如：搭载星火大模型 4.0 的“AI 学习机”，精准消除薄弱点，AI 答疑辅导全面升级进化，极大减轻了家长的辅导负担，提高孩子学习效率和学习效果；搭载星火大模型 4.0 “大学情产品体系”，可持续创造减负增效和满足因材施教的用户价值；搭载星火大模型 4.0 “大课堂产品体系”，打造全新智能装备品牌，全新定义教室大屏，发布星火智慧黑板，推出多模态理解与推荐、全自然交互、虚拟人辅学、智慧化录课与分享 4 大能力，构建数字化、智能化的教学环境，让黑板从板书跃迁成为教师的 AI 教学助手。

路径二：以大模型为切入点，在运营商、金融、能源、交通等重点行业做深做透，与央国企战略合作深度运营。例如，讯飞与中国电信合作联合为中海油打

造海洋能源领域大模型，与中国移动合作为中国石油打造能源化工领域“昆仑大模型”，与中国绿发共同建设首个绿色产业行业大模型-“泰山大模型”，共筑首个央企 AI 总部。大模型应用作为新的探索性业务，头部客户尤其是具有行业属性的大型央国企，公司已经处于行业领先地位，并且呈现稳步递增的态势。

路径三：通过先发优势，打造 iFlyCode、招采、会议、文档、翻译等标准化产品，实现企业市场的规模化推广。例如，星火大模型的代码能力经交通银行、京东等测试，在业界处于领先水平，在软件行业加快落地，自 iFlyCode 发布以来，已在京东云、软通动力、交通银行等 100 多家机构对接应用。基于星火大模型智能评标系统整体在国能集团上线后覆盖 3000 多个物资品类的自动化评审带来的经济效益约 6000 万元/年，人工提效 50%以上。

问：看到运营商等很多央国企本身自己也在做大模型，10月14日，公司与中国电信合作打造中国海油“海能”人工智能模型；8月28日，公司与中国移动合作打造的中国石油“昆仑大模型”正式发布，怎样看待讯飞在央国企项目里和这些运营商的竞合关系？

答：1、在中国海油项目中，讯飞与中国电信合作联合为中海油打造海洋能源领域大模型，通过“海能”人工智能模型以及智算平台、智能体平台的搭建，为集团智能会议、智能写作、智能翻译、智能招采、智能培训、员工健康、虚拟数字员工等多方面场景提供支持，将实现集团通用管理数智化和专业业务数智化的全面赋能；在中国石油项目中，讯飞与中国移动合作联合为中国石油打造能源化工领域“昆仑大模型”，发布多个不同适配参数的行业、专业和场景大模型，满足专业能力提升、智能化应用等多项需求，共同助力中石油推进大模型技术在

油气勘探开发、炼油化工、新能源等领域的更多场景应用，构建数据驱动、人机协同、跨界融合、共创分享的智能经济形态。

2、在以上两个大模型项目中，都是由运营商统筹负责项目落地实施，为各应用场景中不同模型（包括自研模型和讯飞星火）的组合运用提供算力保障，保障模型的高效运行和快速响应，满足能源化工企业在实际应用中的需求，各方紧密协作共同为中石油、中海油等持续迭代部署不同参数规模的行业大模型、更强能力的 AI 中台，为央国企的可持续发展注入更强劲的动力。

附件	科大讯飞 2024 年第三季度业绩说明会 PPT
日期	2024.10.19

附：讯飞听见云会议接入人员名单（包括使用手机号码和昵称参会）

东方证券 浦俊懿、中金公司 王倩蕾、觉他投资 杲震东、中信证券 潘儒琛、华夏久盈 桑永亮、博道基金 高笑潇、招商证券 林语潇、长江证券 宗建树、华创计算机 杨玖祎、华泰证券 郭雅丽、国海计算机 刘熹、前海开源基金 梁策、瑞银证券 王冠轶、文储基金 肖上华、天风证券 薛余来、hayley LIU、东方财富 方科、长江证券 郭敬超、颜武荣、创金合信基金 陆迪、兴业证券 陈鑫、HSBC 张恒、浙商证券 陶韞琦、国泰君安 伍巍、汇丰证券 刘逸然、国盛证券 陈泽青、财通资管 邓芳程、华创计算机 张宇凡、海通证券杨林、申万 施鑫展、Citi Chun Yu Lee、东方阿尔法 潘登、UBS 张维璇、文储基金 任渤涛、财联社 刘梦然、财通证券 李宇轩、国泰君安 刘兆祥、东吴证券 戴晨、兴证 薛菲、广发证券 周源、SV Larry、国金证券 赵彤、潘皖-财通计算机、国金证券 孟灿、中泰证券 刘一哲、金科控股 高洁、平安养老险 邵进明、中邮证券 陈昭旭、野

村证券 段冰、西部利得 张昭君、大朴资产 陈星宇、山证资管 邬敬业、招商局
中国基金、玄卜投资 夏一、CLSA-Summer QIAN、银柿财经 董凯毅、每日经
济新闻 张宝莲、卫东、汤、谭秋萍、顶天立地、井拔凉倍甜、景茂轩、敦敏小
股东、童朝中、讯飞加油、芬尼、鲁生、李经涛、丘舒啸、雨、刘康、李显、嘉
兴投资、老狼牙、宁柯瑜、刘俊勇

158****2606、153****3303、155****6180、181****1273、178****9521、
180****6555、130****6005、180****5836、137****8291、137****7370、
138****0177、133****9109、189****1281、158****4815、139****6120、
133****6333、133****5189、135****7751、173****3752、133****9278、
181****4480、186****0886、186****6399、159****7653、186****2826、
189****1197、131****0830、136****0808、136****1889、178****7436、
153****8488、137****9107、134****8103、193****0028、139****8898、
136****4947、137****0021、135****9589、135****9136、135****6359、
186****1616、186****7999、139****1366、180****5991、139****0567、
156****7861、136****3074、156****1295、189****5323、135****2190、
135****8301、137****5462、135****6817、186****3455、186****8117、
187****6616、135****5999、177****7660、138****4094、186****0089、
181****0228、138****5978、134****7786、181****2688