

证券代码：688787

证券简称：海天瑞声

## 北京海天瑞声科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-024

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 李可夫 安联保险 任智宇 东兴基金 张胡学 华夏基金 柯若凡 东吴基金 汤立其 泰康资产 陈弘毅 融通基金 杨冷枫 人保资产 吴若宗 银河基金 高大鹏 淳厚基金 朱颜小悦 平安基金 翟森
会议时间	2024年11月27日 2024年11月28日 2024年12月1日
会议地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张哲 投资者关系负责人 袁璐

投资者关系活动主要内容介绍

1、请公司先简单介绍下，2024 年前三季度收入大幅增长的原因是什么？

2024 年前三季度，公司收入为 1.50 亿元，同比增长 44.90%，主要是受益于大模型技术的快速发展以及应用场景不断落地，以智能终端厂商、科技互联网公司为代表的国内外科技巨头纷纷加大多模态数据投入以支撑其智能终端、内容生成等领域的 AI 能力。由此带来，以多语种、多音色为代表的智能语音业务需求、以及以指令微调、偏好对齐为代表的自然语言业务需求均同比呈现大幅增长，整体上驱动公司营业收入同比显著增加。截至 9 月末，公司已为近 20 家境内外大模型企业、科研机构，在预训练、指令微调、偏好对齐等方面提供了训练数据服务或标准化产品，为后续承接更大规模的大模型领域数据需求奠定基础。

2、请公司介绍下，前三季度净利润增加的原因是什么？

2024 年 1-9 月，归属于上市公司股东的净利润为 378.87 万元，同比增长 3,590.86 万元。背后的驱动因素，除了公司整体营业收入大幅增长外，前三季度具有高毛利特点的数据集产品收入占比有所提升，驱动公司整体毛利率增加至 66.83%。此外，为进一步提升整体运营效率，公司进行了管理资源的合理配置和流程优化，使得管理费用有效降低；与此同时，公司 DOTS 一体化数据处理平台开发已达到阶段性成熟状态，相关投入强度呈现自然回落；同时，部分账龄较长的大额应收账款在报告期间完成回款，信用减值损失大幅降低，以上因素共同驱动公司前三季度净利润同比大幅增长。

3、前三季度，境外收入更为显著，请问境外 AI 大厂对数据的需求情况是怎么样的？

今年前三季度，境外业务高速增长，背后核心驱动力之一是在大模型驱动的背景下，海外头部客户对 AI 的投入力度加大。我们服务的海外巨头客户中，包括 IoT、社交、搜索和综合性科技公司。IoT 巨头在大模型上机方面表现突出，几家硬件巨头都在以不同的节奏推进其自身的智能化战略，这些战略在研发阶段就释放了数据需求。此外，受益于 AI 应用的逐步落地，相关数据需求体量也呈现增加趋势。

4、公司获得境外客户认可的核心竞争力是什么？

除了长期合作的良好口碑，公司在语音方面积累深厚，尤其是多语种方面的积累和能力，可以更好服务境外公司全球化布局。截至今年 6 月 30 日，公司已覆盖超过 200 种语种/方言，不仅包括含英、法、德、意、西、日、韩等常见语种，还包括东南亚、一带一路等国家地区的罕见多语种，尤其在亚洲多语种的服务上具备竞争优势。除核心业务能力外，公司也从去年开始制定了更为全面的全球化发展战略，从品牌升级、体系搭建、团队建设、营销推广等多维度升级海外市场布局，大大提升海外客户触达和服务能力。

5、境外业务的毛利率为什么会比境内业务高？

首先，公司境外业务当中标准化数据集产品的销售占比相对更高一些，而标准化产品的销售毛利率为 100%，远大于定制服务毛利水平。此外，相比于境内客户，境外客户更认同数据服务商的综合能力及品牌价值、价格敏感度相对较低。以上两个因素综合导致境外业务较高的毛利水平。

6、公司在介绍中提到，境外今年在多语种方面需求快速增加，请问在大模型的发展中，语音交互是否会成为一种很重要的交互方式？

客观上来看，在大模型时代，人机交互的方式日益丰富和多样化，语音交互是其中较为重要的交互方式之一。当前，从数据需求端来看，语音交互的需求正在上升，尤其是跨国公司在推广其 AI 硬件产品时，对多语言数据的需求呈现增长态势；此外，交互的输出端，即语音合成也在向着更加拟人化的方向发展，多情感、多角色、多音色的语音数据需求也在同步快速增加。往未来看，人机交互的最主要方式并非单一的语音交互，而是多种交互方式并存、共同发展的局面。语音交互作为其中的重要一环，将在未来继续发挥重要作用，并与其他交互方式一起推动人机交互技术的不断进步。

#### 7、海天瑞声在海外的业务布局情况如何？

为更好把握行业机遇、进一步扩大全球客户辐射范围，公司从体系搭建、市场研究、品牌升级、营销推广等多维度提升业务、客户触达及服务能力。前三季度，公司持续加强境外销售团队建设，进一步织密客户服务网络；同时，通过参与包括 Web Summit Qatar、ICASSP、AI EXPO TOKYO、Autosense and InCabin 及 CVPR 等全球知名行业及学术顶会，以及布局搜索广告投放、社交媒体矩阵等多类宣传渠道等方式，向全球市场展示公司先进技术实力及创新产品，提升行业影响力和美誉度。2024 年，公司全新发布海外官网，全面升级官网服务模式，通过搭建 marketplace，便捷用户目标服务/产品的选择，有效提升新客户拓展以及订单转化率。

#### 8、训练数据产品和服务的定价模式、收费模式是什么样的？价格变动趋势如何？

定制服务定价模式：一般采用成本加成定价法。公司根据客户的具体服务需求预估项目成本，在预估成本的基础上，参考公司制定的指导毛利率水平，结合项目

技术难度、复杂程度、时限要求等进行报价，并根据市场环境与客户协商，最终确定价格。

产品定价模式：一般采用需求导向定价法。公司综合考虑训练数据集的开发支出、市场需求程度、预计未来重复销售的频率等因素，制定产品标准价格及价格区间，在销售过程中，根据客户的实际需求情况，以价格区间为基础向客户报价，经双方协商确定最终销售价格。训练数据产品通常以单个数据集为单位进行定价，定价比较灵活。

价格走势主要由市场的供需关系决定。如果某类数据为市场稀缺数据，例如具有较高进入壁垒的多模态、虚拟人等前沿类数据需求、或传统业务里的多语种数据，都可在一定时间内维持较高的溢价水平。但在较为成熟的细分方向，比如中文智能语音数据领域，确实存在进入者增多、价格竞争的情况。因此，未来公司将主攻有较高技术壁垒，存在较大毛利空间的细分场景，尽力避免价格竞争带来的过度消耗。

9、智能终端的 AI agent 出来之后，对数据需求有什么变化？

智能终端侧的 AI agent 有望成为继智能驾驶之后又一个重要的 AI 落地场景，预期会带来新型的数据需求。首先，智能终端 agent 需要能够处理和理解来自终端场景的多样化数据，因此需要获取例如终端设备中的照片、视频、以及短信和电子邮件内容，通过这些数据的学习，使得 AI agent 能够深入解读和响应终端的文本和图像信息。其次，为了模拟和执行人类的操作行为，AI agent 需要大量的各类应用的操作数据，来训练其对各类操作流程的理解。此外，AI agent 必须能够理解和响应各种语音输入，这也激发了对多语种、多音色和

	多风格语音数据的进一步需求。针对以上 AI agent 多样化的数据需求，海天瑞声均具备设计、采集、加工等数据服务能力。
附件清单（如有）	
日期	2024 年 12 月 2 日