

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：2024-026

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中海基金管理有限公司 姚炜 东兴基金管理有限公司 周昊 于翼资产 郑晓明 华富基金管理有限公司 黄星霖 国君资管 范明 上银基金管理有限公司 王婷 浙商资管 王霆 上海蓝墨投资管理有限公司 张中宇 益和源投资 魏炜 华泰证券自营 姜斌宇 华宝信托有限责任公司中国宝武集团成员企业 张 卿 隆 brilliance capital 胡誉镜 鑫垣私募基金 史彬 Octorivers 胡金戈 国弘天下资本管理有限公司 孙世怡 南京证券投资管理总部 李栋

涌贝资产 谭涛  
上海甄投资产 朱庆新  
华安自营 杨宗星  
交银康联人寿 周捷  
东方红 谢文超  
弥远投资 许鹏飞  
工银安盛人寿资产管理有限公司 张凯帆  
深圳市红筹投资有限公司 侯文宽  
野村资管 唐建伟  
景顺长城基金管理有限公司 孟棋  
国信自营 肖彬  
开源自营 师正浩  
上海乘富投资 谢哲  
健顺投资 罗庆  
新华基金 赵强  
白犀资产 王屹嘉  
国华兴益保险资产 李灿  
平安理财子公司 李景旭  
红杉 PIPE 闫慧辰  
兴业基金管理有限公司 廖欢欢  
翀云投资 俞海海  
运舟资本 耿建淇  
浙商资管 姜捷  
华泰保兴基金管理有限公司 黄俊卿  
友邦保险 赵一路  
沃珑港资本 刘金磊  
天治基金 陈付佳  
景熙资产 陈雪  
丹羿投资 朱亮

东证融汇资管 张云亮  
源乐晟资产管理 吴雨哲  
玖鹏资产 陈宇  
景熙资产 胡瑞丽  
德邦基金管理有限公司 江杨磊  
路博迈公募 安鹏  
太保资产 王喆  
湘财基金管理有限公司 张海波  
申万菱信 张欣  
诺德基金管理有限公司 孟霁禾  
东方红 郭乃幸  
利幄资产 孟舒豪  
博时基金管理有限公司 郭晓林  
浙商资管 庞雅菁  
上海远希基金 王培  
龙航资产 王帆  
上海珠池资产管理有限公司 尹晨  
博道基金管理有限公司 高笑潇  
华泰证券资管 吴晓宇  
国投瑞银 钟婷霞  
上海人寿保险股份有限公司 方军平  
湘楚资产 杨华  
国海富兰克林基金管理有限公司 杜飞  
源乐晟 吴雨哲  
长安基金 崔甲子  
泰信基金 黄睿东  
建信保险资管 范纲枢  
东方红 谢文超  
西部利得 冯皓琪

	西部自营 杜威 国联资管 傅锦涛 东吴资管 陆一韬 泰信基金 杜冠亨 景顺基金 孟棋 西部利得 吴星煜 鹏华基金 罗政 诺安基金 王晴
会议时间	2024 年 12 月 13 日
会议地点	东吴证券策略会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张哲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司 2024 年前三季度收入大幅增长的原因是什么？</p> <p>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。</p> <p>2、请问公司前三季度净利润增加的原因是什么？</p> <p>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</p>

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、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。

6、公司是否是一家劳动密集型企业？

站在整个行业的角度来看，原料数据的采集过程中一大部分被采集对象就是人，从这个角度来说，如果离开了人这个要素，则整个人工智能都无从谈起；关于数据标注/处理环节，在现有的全球人工智能技术路线下，人机协作的模式是主流、且会朝着更加智能化的方向发展来提升机器处理数据的效率、减少人的参与程度，但因为其基础是要依赖人类的先验知识来教会机器去对各类语言现象、视觉现象、文本现象进行识别、判断、理解，所以这个过程是不可能摆脱人的因素的。但可以确定的是，随着算法的逐步发展，会逐步降低对人的依赖，进而提升效率、降低成本，而这也正是海天瑞声努力的方向之一。

7、标品化的产品数据集业务与定制化服务业务的区别是什么？

区别：产品数据集是先于客户需求形成的模拟数

	<p>据，是公司区别于其他竞争对手的一大特色，基于公司对市场的判断和通用化需求的提取能力，其属于是一次性投入、未来重复授权销售，对于公司的营收、毛利有着重要作用；而定制业务的需求来源是客户的定向化需求，有些定制业务的原始数据来源是客户提供的实网数据，公司提供纯加工的服务。</p> <p>客户的 AI 产品在上线之前及初期，因为其自身尚未产生实网数据，通常需要采购模拟型数据集进行算法模型的训练，在产品上线并运行一段时间、产生大量实网数据之后，则会提供实网数据给到我们进行数据加工，加工的数据反哺到客户的产品上从而促进其产品的迭代、升级。之后，客户需要进行产品功能或语种的拓展，再次需要购买模拟数据集来支撑，后续再采购数据加工服务进行迭代。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 12 月 16 日