

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：2025-009

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰资产 蒋领 长城基金 储雯玉 WT management 王乔欣 中银基金 王嘉琦 国投瑞银 钟婷霞 峰辰资产 刘华峰 平安基金 李辻 敦和资产 党云 蜂巢基金 孙可 银华基金 郭澄 万家基金 陈鹏宇 农银汇理基金 洪琳 太保资产 王喆 中银基金 张令泓 国投瑞银基金 陈郑宇 博道基金 高笑潇 国投瑞银基金 施成

	景元投资 张铁乾 深圳市泰鑫隆国际贸易有限公司 肖碧容 至坤投资 潘韵奕 申万菱信 张若凡 兴业基金 胡宸睿、牟方晓 银河基金 田萌
会议时间	2025 年 5 月 29 日 2025 年 5 月 30 日
会议地点	现场交流
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	1、2025 年第一季度，公司收入增长的驱动因素是什么？ 随着多模态大模型的快速迭代及行业应用渗透提速，公司计算机视觉业务和自然语言业务分别同比实现高速增长。其中，在国家对“AI+数据要素”政策同步发力的背景下，以运营商、互联网平台公司为代表的大型客户持续加码高质量图像/视频等多模态数据采购，为其通用多模态大模型训练提供有力支撑；同时，政务、法律合规等场景应用的落地，带动场景类文本数据需求快速增加。在全球化布局方面，公司去年在东南亚新增建设的数据交付体系已进入爬坡运营阶段，通过拓展海外定制服务市场，不仅带来了可观的增量收入，并有望成为海外业务扩展新的战略支点。上述因素，共同驱动公司 2025 年第一季度营业收入显著增长。 2、目前公司是否有在尝试新的业务或者商业模式？ 当前，在国家大力推进“人工智能+”行动和“数据要素 X”的战略指引下，公司正积极探索与实践数据产业新业务和新模式。一是按照国家推动公共数据资源

	的开发利用，发挥海天瑞声的技术优势，与多地政府、地方运营商等开展战略合作，共同探索数据要素市场化与产业化的创新路径，通过构建“数据可信空间”，协助地方政府打造安全、高效、合规的数据治理与流通体系，推动数据要素的价值释放。二是发挥海天瑞声的行业经验和积累，联合当地高校，培训和培养数据标注人才，提升就业率的同时夯实区域数字经济发展人才基础。三是，发挥海天瑞声的生态优势，助力地方及产业园区打造数据标注基地和构建数据标注产业新生态。 3、公司与运营商的合作进展如何？ 在国家“AI+数据要素”战略的指引下，尤其是国务院国资委连续两年开年启动部署中央企业“AI+”专项行动以来，以运营商为代表的重点央企自 2024 年起加速布局通用+垂向大模型研发，带动了高质量图像、视频等训练数据的规模化采购需求。公司凭借在数据领域的核心优势，已快速成为运营商类客户重要的数据服务供应商。未来，随着以运营商为代表的重点央企在多模态大模型方向的持续加码，以及其基座大模型在更多传统行业的应用落地，预计相关数据需求将进一步增长，为公司收入带来持续的增长动能。 4、2025 年公司营收的核心增长点是什么？ 2025 年公司营收增长的核心驱动力来自 AI 产业的两大发展趋势。首先，多模态 AI 技术的快速演进催生了跨模态融合数据的增量需求。随着 AI 从单一文本处理扩展到视觉生成、语音交互等多元模态，市场对高质量图文对数据、细粒度标注语音数据集等高价值多模态数据服务的需求呈上升态势，这为公司业务增长提供了基础。其次，AI 在垂直行业的深度应用创造了新的市场机遇。开源大模型的普及推动 AI 在政务、法律合规等
--	---

	专业领域快速落地，这些场景对专业化数据服务的需求将会显著提升。此外，公司去年在东南亚新增建设的数据交付体系已进入爬坡运营阶段，该基地可以帮助公司拓展海外定制服务市场，预计可为公司带来可观的收入增量，并有望成为海外业务扩展新的战略支点。 5、数据标注行业未来会有什么样的发展趋势？ 首先是更加智能化，即通过拓展算法覆盖的场景以及算法预识别的准确率等，持续提升机器参与程度以及人机协作效率，降低数据处理成本。 其次，随着 AI 技术不断革新，应用行业以及场景不断增加，各行业、各领域数据安全规范逐渐落地将成为趋势，对于以数据生产为主营业务的数据服务企业，数据安全及合规能力将成为数据服务能力的核心评价维度，成熟的安全合规管理体系将成为重要评价标准，能持续跟踪法律环境变化，积极响应监管政策的企业将具有更强的市场竞争力。 此外，随着境内、外企业的全球化扩张成为确定性趋势以及各类客户群体扩张步伐加速，多语种能力作为支撑企业顺利出海的核心要素之一，重要意义更加凸显，具有强大语言研究能力的数据服务企业将获得更多商业机会。 另外，随着数据服务向多元化、多类型、多场景持续发展，充足、稳定且高质量的数据处理团队储备、以及更加智能化的资源配置能力，将成为数据高效、稳定交付的重要保障。 6、我们标准数据集是如何积累的？ 公司标准数据集产品的积累方式主要为基于公司对市场需求趋势的判断和共性需求的提炼能力，先于客户需求开发数据集。数据集产品的这种商业模式在行业
--	--

	内往往具有较高壁垒，一方面需要公司对未来需求趋势有精准把握，另一方面由于产品开发属于先投入后产出，因此需要公司具备充足的资金保障，只有具有大量行业经验+know-how 积累以及资金充足的企业，才能具备产品开发能力。因此，产品模式也成为公司区别于其他竞争对手的一大特色，目前公司产品数据集储备已处于行业头部水平，产品的积累对公司未来的收入扩张和毛利提升都将起到重要作用。 7、产品库销售时，如何保护海天自身的知识产权？ 公司对于产品数据集知识产权的保护主要通过以下几方面来实现：（1）在与客户前期商务谈判中，严格约定知识产权保护相关条款，明确双方权利义务，确定违约责任，形成有效的法律制约；（2）在数据交付过程，采用加密方式传输，防止数据的泄露和传播。此外，公司的客户通常为大型科技企业、科研院所等，其自身对知识产权保护意识和措施也是很严格。 8、公司的核心竞争力主要体现在哪？ （1）公司的业务模式是服务产品双模式，且产品化贡献显著，是收入和毛利的主要来源，标准化数据集的研、产、销体系是公司从业多年探索出来的业务模式，其复用性为公司的规模化和高利润率提供了保障。而保持这样的能力需要具备对行业需求的强判断力和较强的资金实力。截至 2024 年 12 月末，公司已积累超过 1,700 个自有知识产权的训练数据标准化产品，数据库存量稳居全球企业前列。 （2）技术平台能力：公司历来重视技术的研发，近年来更是加大研发投入的力度，全面提升公司的算法能力、平台能力、工程化能力，加深算法辅助能力与人工工作的结合，达到更佳的人机协同效率，这样能够做
--	---

	大规模、提升效率、降低成本。 （3）供应链资源管理能力：公司通过长期建设的供应链体系，保障资源的获取，未来，公司会进一步加大供应链资源平台的建设，使人员管理、采标资源分配、质量检验、远程工作等各方面的能力得到显著提升，为客群拓展提供有力支撑。 （4）数据安全及合规能力：数据安全及合规能力已经成为了衡量品牌数据服务商综合能力的重要指标。公司在多年数据风险识别和管理实践中，已形成了较为成熟的安全、合规管理体系。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 6 月 3 日