

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：2025-020

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	国泰海通资管 范明 华创证券 吴鸣远 诺安基金 左少逸 东北证券 赵宇阳 竹润投资 倪华 天风证券 刘琳琳 煜德投资 李曲波 中信证券 包宇昊 中加基金 李宁宁 方正证券 刘蒙 康曼德资本 陈庆平 紫金保险 高洁
会议时间	2025 年 11 月 18 日 2025 年 11 月 25 日 2025 年 11 月 26 日 2025 年 11 月 27 日
会议地点	券商策略会、公司会议室、线上

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、公司三季度收入增长的原因是什么？ 2025 年第三季度公司营业收入增长主要得益于境内、境外业务的协同发力。在境内市场，随着文生视频技术在内容创作、影视制作、广告营销等领域的深入应用，行业对生成视频在语义一致性、画面准确性等方面的要求持续提升，进而推动了对高质量多模态训练与精细化评测数据的旺盛需求；与此同时，公司在政企侧的业务布局初见成效，多语种文本类业务开始持续贡献收入，共同带动境内业务收入大幅增长。 在境外市场，一方面受益于海外科技巨头持续推进以智能终端为代表的国际化战略，其对高质量、多语种的 OCR 识别与多语言文本理解数据的需求增长强劲；另一方面，公司去年在东南亚部署的本地化数据交付体系已进入稳定运营阶段，成功开拓了面向海外客户的定制化数据服务市场，为公司带来了持续增长的海外业务收入。境内外业务的共振发力，共同推动了公司三季度整体收入的提升。 2、25 年第三季度公司的收入增速相较于前几个季度增速略有下滑，请问主要原因是什么？ 三季度收入增速放缓，主要系部分大额政府项目收入节点确认影响。目前，相关项目均正常履约、推进，预计相应收入将在第四季度或期后陆续确认。因此，将带动四季度的单季度收入增速提升，并有望带动公司 2025 年全年收入实现较好增长。 3、公司第三季度毛利率为何同比出现下滑？ 主要是第三季度，毛利率较高的标准化数据集产品收入占比下降，导致公司整体毛利率水平出现一定比例

	下滑。 4、请问目前公司政府类业务进展如何？ 目前，我们与地方政府的合作已形成清晰的模式：一是基于地方特色数据（如农业、文旅）建设行业高质量数据集；二是搭建可信数据空间，保障数据安全；三是参与建设数据交易平台，促进数据流通；四是向下游延伸，开展场景化模型开发与应用落地。 在项目进展方面，公司已与成都、长沙、保定等国家级数据标注基地试点城市建立合作，同时与广西、呼和浩特地方政府已启动具体项目推进。今年第三季度，公司已完成呼和浩特首批高质量行业数据集，以及首批广西东盟语料库数据的交付。 5、公司在菲律宾基地收入持续增长，请问这块业务未来的规划如何？是否会考虑在海外拓展其他类似基地？ 公司基于在东南亚基地的成功经验，下一步会考虑极规划在东南亚其他地区拓展类似基地。通过新基地拓展，一方面，持续为公司带来稳定的收入和利润增量；另一方面，将通过拓展的基地进一步推动海外定制业务的发展，并重点开拓高端数据标注市场。这一布局将有助于我们更好地服务全球客户，提升在国际市场的竞争力。 6、请问公司如何看待具身智能数据业务？海天在该方向上有具体的计划吗？ 公司非常看好具身智能数据领域作为高增长的新兴赛道，已组建具身智能数据专项团队开展相关业务，并开始在全国多个城市启动专项公司的选址。 一方面，国家已将具身智能列为未来产业予以重点培育。另一方面，控制机器人认知决策等“大脑”仍处
--	--

	于发展早期，大模型在泛化能力上仍有不足，因此想实现规模化落地将依赖大量高质量、细颗粒度的训练数据，因此这一领域市场潜力巨大。 当前，国内、外多家头部科技企业已启动具身智能数据的规模采购，需求涵盖机器人在真实场景下的交互数据、构建仿真世界模型所需数据等。同时，部分地方政府也在积极规划建设“具身智能训练场”，旨在采集高质量数据，赋能科研与产业应用。 目前，公司已与多家机器人本体厂商展开合作，并与多家头部科技大厂及地方政府启动订单需求对接，正在推进相关样例数据交付与训练场方案的设计与落地，为下一步具身智能数据业务的加速发展奠定坚实基础。 7、请介绍一下公司在训练数据领域的竞争优势 经过多年发展与积累，公司逐步构建起了在行业内的竞争壁垒，核心竞争力主要体现在： （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 2025 年 6 月末，公司已积累近 180 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。 公司全方位做好数据风险管控工作，通过了业内重要的 ISO/IEC 27001 体系认证、ISO27701 个人隐私信息安全管理体系认证，形成了具有自身特色的数据安全与隐私保护整体解决方案。公司已获得了北京市规划和自然资源委员会行政许可，获得乙级测绘资质，为公司智能驾驶采集业务拓展奠定基础；同时开展信息系统等级保护测评工作，获得等保三级备案证明；目前，公司符合 GDPR、《数据安全法》、《个人信息保护法》等一系列国际通用与国内法律法规的管理规范要求，获得了业务领域合作客户的高度认可。 8、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？客户会如何选择？ 区别：产品数据集是先于客户需求形成的模拟数据，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。 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。 产品+服务的组合一直是公司向市场提供的综合解决方案，是一个整体，服务于不同客户的不同研发阶段需求，其收入贡献比例在各年间也呈现较为一致的趋势。而产品+服务带来的数据积累，也哺育了公司的数据处理平台和相关算法不断提升，努力达到数据处理场景下的行业最优。 9、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。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 28 日