

证券代码：002230

证券简称：科大讯飞



科大讯飞股份有限公司
与
国元证券股份有限公司
关于
科大讯飞股份有限公司申请向特定对象
发行股票的审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）

 **国元证券股份有限公司**
GUOYUAN SECURITIES CO.,LTD.

（安徽省合肥市梅山路 18 号）

二〇二六年二月

深圳证券交易所:

贵所于 2025 年 10 月 24 日出具的《关于科大讯飞股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕120041 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。科大讯飞股份有限公司（以下简称“科大讯飞”“发行人”“公司”）会同国元证券股份有限公司（以下简称“国元证券”“保荐人”“保荐机构”），发行人律师安徽天禾律师事务所（以下简称“天禾律师”“发行人律师”“律师”）和申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”“申报会计师”“会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《科大讯飞股份有限公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“《募集说明书》”）一致。

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及对募集说明书等申请文件的修改内容

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1	3
问题 2	119

问题 1

最近三年,发行人营业收入逐年增加,分别为 1877816.79 万元、1959723.71 万元、2327758.00 万元;扣非归母净利润存在波动,分别为 41781.88 万元、11806.17 万元、18813.73 万元。根据发行人近期披露的 2025 年第三季度报告,2025 年 1-9 月实现营业收入 1698943.48 万元,同比增加 14.41%;扣非归母净利润为-33793.08 万元,同比减亏 27.83%。公司以标准化产品销售为主的消费者业务,一般采取直销、渠道代理销售相结合的方式。报告期内,公司前五大供应商变更较大。

报告期内,公司研发投入分别为 335514.67 万元、383682.27 万元、458011.84 万元、239182.39 万元,占营业收入比例分别为 17.83%、19.53%、19.62% 和 21.92%。开发支出账面价值由 2022 年末的 71695.98 万元增加至 2025 年 6 月末的 218923.81 万元。无形资产中软件账面价值分别为 207407.53 万元、245145.29 万元、221036.69 万元和 195516.58 万元。研发费用分别为 311129.71 万元、348118.53 万元、389160.14 万元和 206753.90 万元,主要为职工薪酬和无形资产摊销。

报告期各期,公司应收账款账面价值分别为 986974.17 万元、1216510.21 万元、1466645.30 万元和 1574639.68 万元,账龄在两年以内的应收账款余额占比分别为 87.34%、81.43%、78.82% 和 77.89%,长账龄应收账款占比增加。截至 2025 年 6 月,公司预付款项金额为 44968.31 万元,主要为预付广告充值费等;公司其他应收款金额为 31415.30 万元,计提 3127.28 万元坏账准备,其中 5 年以上账龄的其他应收款金额为 11874.19 万元。

截至 2025 年 6 月 30 日,公司长期股权投资账面价值为 158643.82 万元,其他非流动金融资产账面价值为 58062.69 万元。

请发行人补充说明: (1)结合公司收入结构变动、各业务市场竞争情况、毛利率波动情况,以及期间费用和其他影响损益相关项目变化情况,量化分析公司收入与扣非归母净利润变动趋势不一致,以及 2025 年 1-9 月亏损的原因及合理性。(2)报告期内以标准化产品销售为主的消费者业务中直销与渠道代理销售占比,渠道商变动情况,结合与主要渠道商结算模式、收入确认依据、合同退换货条款、保价条款的约定、最终销售情况、应收账款变动及期后回款情况,

说明发行人渠道代理销售收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。(3)前五大供应商的具体采购内容、金额、合作时间，报告期内发生变更的原因。

(4) 报告期内主要研发项目内容、各期取得的进展、主要投入资源、资本化和费用化金额等情况，开始资本化具体时间点，是否满足资本化条件。研发人员的认定标准及划分依据，报告内专职/兼职研发人员数量，相关员工时统计方法、工时确认标准，研发投入归集核算相关内控制度是否健全并有效执行，是否存在成本费用混同情形。(5) 各期末开发支出主要内容，相关项目进展情况，是否存在无法推进或长期挂账的情形，是否存在减值迹象；各类无形资产摊销方法及确定依据，计入成本、费用的具体情况及类型，无形资产减值准备计提是否充分。(6) 结合报告期内应收账款构成、账龄、周转率、对应客户资质、合同约定付款时间、截至目前回款情况、逾期情况、预计未来回款情况等，说明应收账款坏账准备计提充分性。(7) 预付账款及其他应收款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分。(8) 结合被投资公司与发行人主营业务相关性，投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单，报告期内发行人与被投资企业主要合作情况，以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等，说明认定其不属于财务性投资的理由是否充分。对外投资产业基金、并购基金的，还应结合合伙协议的投资范围、投资对象的实际对外投资情况、尚未投资金额、未来投资计划、认缴与实缴金额之间的差异等进一步论证是否应当认定为财务性投资。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除。

请发行人补充披露(1) (5) (6) (7)涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人研发投入归集的准确性、开发支出和无形资产减值准备计提充分性、应收账款坏账准备计提充分性的核查程序、核查过程、核查范围和核查结论。

【回复】：

一、结合公司收入结构变动、各业务市场竞争情况、毛利率波动情况，以及期间费用和其他影响损益相关项目变化情况，量化分析公司收入与扣非归母

净利润变动趋势不一致，以及 2025 年 1-9 月亏损的原因及合理性

(一) 结合公司收入结构变动、各业务市场竞争情况、毛利率波动情况，以及期间费用和其他影响损益相关项目变化情况，量化分析公司收入与扣非归母净利润变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与扣非归母净利润金额及变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	1,698,943.48	14.41	2,334,309.30	18.79	1,965,032.92	4.41	1,882,023.41
扣非归母净利润	-33,793.08	27.83	18,813.73	59.36	11,806.17	-71.74	41,781.88

注：2024 年 1-9 月营业收入 1,484,953.69 万元，扣非归母净利润-46,823.25 万元；公司各年 1-9 月数据未经审计，下同

如上表所示，报告期内，公司营业收入保持增长态势，扣非归母净利润先降后升，在 2022 至 2023 年度营业收入与扣非归母净利润变动趋势存在差异，具体分析如下：

1、收入结构变动

报告期内，公司主营业务收入主要包括智慧教育、智慧医疗、开放平台及消费者业务、智慧城市等，具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	1,693,392.08	99.67	2,327,758.00	99.72	1,959,723.71	99.73	1,877,816.80	99.78
智慧教育	576,474.75	33.93	722,926.54	30.97	556,372.77	28.31	616,115.82	32.74
智慧医疗	41,642.43	2.45	69,157.20	2.96	53,954.61	2.75	46,748.41	2.48
开放平台及消费者业务	611,034.52	35.97	788,597.54	33.78	618,475.37	31.47	464,035.00	24.66
智慧城市	189,607.01	11.16	361,674.92	15.49	393,341.11	20.02	444,559.11	23.62
运营商	129,773.45	7.64	190,114.80	8.14	209,625.90	10.67	209,723.20	11.14
智慧汽车	66,519.35	3.92	98,875.39	4.24	69,554.04	3.54	46,457.95	2.47
企业 AI 解决方案	52,389.48	3.08	64,268.57	2.75	28,876.66	1.47	23,475.73	1.25
其他	25,951.09	1.53	32,143.04	1.38	29,523.25	1.50	26,701.58	1.42

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他业务收入	5,551.40	0.33	6,551.30	0.27	5,309.22	0.27	4,206.61	0.22
合计	1,698,943.48	100.00	2,334,309.30	100.00	1,965,032.92	100.00	1,882,023.41	100.00

如上表所示，报告期内，公司核心主营业务收入板块中：

(1) 开放平台及消费者业务、智慧汽车、企业 AI 解决方案各业务收入在公司总收入中的占比整体呈现增长趋势，主要原因系开放平台开发者规模持续增长、软硬件一体化 AI 硬件持续升级，汽车行业电动化、智能化程度持续提升，央国企对人工智能的应用深度广度加强等；

(2) 智慧教育、智慧医疗业务收入随着公司经营规模的持续增长，智慧教育在公司总收入中的占比在 2023 年后持续增长。随着自主可控星火大模型在教育、医疗等行业的试点成果不断规模化推广，以及 AI 学习机等 C 端产品的快速增长，未来智慧教育、智慧医疗业务将会持续良性增长；

(3) 智慧城市业务收入占比从 2022 年的 23.62% 下降至 2025 年 1-9 月的 11.16%。这一变化主要系报告期内公司主动择优选择，聚焦筛选客户资质优良、区域资信优秀、项目资金来源可靠的优质项目；运营商业务收入占比从 2022 年的 11.14% 下降至 2025 年 1-9 月的 7.64%，主要受 2022 年以来，运营商行业传统通信需求已经趋于饱和，有效需求不足带来整个行业投资增速降低的影响。

2、各业务市场竞争情况

(1) 智慧教育业务

该业务营业收入规模从 2022 年 61.61 亿元增长至 2024 年的 72.29 亿元，期间累计增幅 17.34%；2025 年 1-9 月，实现营收 57.65 亿元，同比增长 25.37%。目前，产品和服务已经覆盖全国 5 万多所学校，1.3 亿师生深度应用，围绕政府 (G 端)、企业 (B 端)、个人 (C 端) 三类客户形成了完整联动业务体系：

①G 端市场主要以市县等区域的教育主管单位为主体，业务内容涵盖面向区域内教育管理者和学校师生等各类用户的教育新基建、因材施教和平台智能化升级等综合解决方案，主要竞争对手是教育行业解决方案集成商；B 端市场主要以各类学校为主体，业务内容包括面向智慧课堂、智慧黑板等校级应用，主要竞争对手为教育行业产品厂商。

在教育业务 G/B 端，科大讯飞承建了多个全国因材施教示范区、先进教学示范区及人工智能赋能教师发展示范区，市场份额行业领先。从具体数据来看，全国 22 个智慧教育示范区中其参与 15 个（占比 68%），89 个基于教学改革、融合信息技术的新型教与学模式实验区中参与 44 个（占比 49%），64 个义务教育教学改革实验区中参与 26 个（占比 41%），25 所北京人工智能示范助力教学模式创新和教学质量提升校参与 21 所（占比 84%），印证了科大讯飞在该领域的核心竞争力。

②C 端客户主要以家长群体为主，用户购买 AI 学习机实现学生在家自主学习，主要竞争对手是各类学习机厂商。科大讯飞 AI 学习机针对学生痛点，推出了个性化精准学功能，通过少量题目即可定位知识薄弱点，配套定制化微课与举一反三训练体系，为学生量身打造学习路径，助力高效突破能力短板，摆脱“题海”战术，显著减轻作业负担；同步推出的答疑辅学功能，针对学生问题采用苏格拉底式启发发问，主动引导思考，培养探究能力与独立解题能力，强化自主学习素养。在教育业务 C 端，科大讯飞 AI 学习机首创 AI 精准学、AI 作文批改等功能，在学习机品牌和核心技术两方面均具备显著的竞争优势，以创新之力持续引领行业发展方向，连续 4 年全国高端学习机销售额、销量双第一。

（2）智慧医疗

该业务营业收入规模从 2022 年的 4.67 亿元增长到 2024 年的 6.92 亿元，期间累计增幅达 47.93%；2025 年 1-9 月，实现营收 4.16 亿元，同比增长 17.49%。

科大讯飞医疗业务的主要竞争对手是各类 AI 医疗解决方案厂商，相对医疗行业竞争对手，公司医疗业务已经初步构建了基于规模应用的“核心技术—应用效果”的飞轮优势：2023 年已发布业界首个全国产算力训练的星火医疗大模型。2025 年 6 月，中文医疗大模型权威评测平台 MedBench 公布最新榜单结果，讯飞星火医疗大模型以综合得分 95.4 的优异成绩荣登榜首，复杂医学推理、医学语言理解、医疗安全和伦理等多项核心能力位居第一。2025 年 10 月升级后，在全科辅助诊断、体检报告解读、健康咨询、导医导诊等核心医疗场景相比 Open AI GPT5 等国际大模型领先优势进一步扩大，同时星火医疗大模型循证推理能力向三甲医院专科医生水平迈进，在心血管内科、儿科、呼吸内科三科室的综合诊疗能力上，已总体达到副主任医师水平，核心效果保持业界引领。同时，截至 2025

年 11 月 12 日，讯飞医疗智医助理已覆盖全国 31 个省市的 801 个区县，累计提供近 11 亿次 AI 辅诊建议，辅助生成标准化电子病历 5.1 亿余份，经智医助理系统提醒而修正诊断的有价值病历 186 万余例，累计识别不合理处方 1.1 亿余份，在极大提升基层诊疗能力的同时形成了核心技术持续训练升级的数据飞轮机制。

（3）开放平台及消费者业务

①开放平台

该业务营业收入规模从 2022 年的 27.81 亿元增长至 2024 年的 51.72 亿元，期间累计增幅达 85.98%；2025 年 1-9 月，实现营收 42.44 亿元，同比增长 17.69%。截至 2025 年 11 月 12 日，讯飞开放平台已开放 872 项国际领先的 AI 能力及方案，累计聚集 981 万 AI 开发者团队，开发超过 372 万款生产级应用，其中大模型开发者达到 204 万，海外开发者超 55 万，生态规模和活跃度显著提升。

当前人工智能开放平台竞争已从底层算力比拼转向以智能体开发与应用生态为核心的系统化竞争，平台工具链完善程度、Token 调用效率、模型精调能力以及行业落地深度等成为关键竞争力指标，根据 IDC 发布的《中国大模型市场主流产品评估（2024）》以及 36 氪研究院发布的《2025 年中国大模型行业发展研究报告》，科大讯飞与阿里、字节、腾讯、DeepSeek 等企业位列大模型市场竞争第一梯队，行业进入“模型+平台+生态”协同驱动新阶段。

星火原生应用活跃用户突破千万，展现出强劲的生态成长力，同时，讯飞开放平台积极响应“一带一路”倡议，通过构建多语言大模型生态，为全球 AI 发展提供“第二种选择”。

②消费者业务

该业务营业收入规模从 2022 年的 18.59 亿元增长至 2024 年的 27.14 亿元，期间累计增幅达 46.00%。截至 2025 年上半年，在软件及 SaaS 服务领域，讯飞输入法、讯飞听见、讯飞星火、讯飞智文等产品以高效智能的服务赢得了超 2.7 亿用户的信赖，讯飞翻译 APP 已覆盖 162 个国家的海内外用户。

同时，AI 智能硬件作为科技领域核心赛道，呈现技术壁垒高、细分赛道分化、头部企业引领的竞争格局。在面对各类智能硬件厂商的激烈竞争中，讯飞智能办公本、翻译机、录音笔系列等多个品类在京东、天猫、抖音的“618”“双十一”电商节中排名行业第一：智能办公本连续 5 年包揽京东、天猫、抖音等线

上平台的全网全周期销售额第一；翻译机连续 9 年包揽京东、天猫、抖音等线上平台的全网全周期销售额第一。同时，智能硬件积极布局海外市场战略，取得关键进展，例如，2025 年上半年智能办公本在日韩市场众筹平台表现出色，取得日本 Makuake 平台平板品类 TOP1、韩国 Wadiz 平台 2025 年消费电子类全品类 TOP1。

（4）智慧城市

该业务营业收入规模从 2022 年的 44.46 亿元调整至 2024 年的 36.17 亿元。智慧城市业务是公司 2022 年以来主动进行结构调整的业务方向，面对宏观经济环境的客观情况，智慧城市整体市场发展节奏有所放缓。公司主动调整业务结构，聚焦筛选客户资质优良、区域资信优秀、项目资金来源可靠的优质项目。下一步，科大讯飞以“源头核心技术+深刻行业理解”为核心，构建“城市智能体”总体方案，优选资金保障能力强的客户，在政务、司法等领域聚焦突破。

（5）运营商

该业务营业收入从 2022 年的 20.97 亿元调整至 2024 年的 19.01 亿元，整体较为平稳，主要原因系 2022 年以来，运营商行业传统通信需求已经趋于饱和，有效需求不足带来了整个行业收入增幅降低。

对标运营商市场的传统 IT 解决方案厂商，公司在运营商市场发挥全栈自主可控和 AI 底座自研的优势，提供端到端解决方案，赋能运营商 AI+产品，以及业务流程效果、效率、效益三提升，基本维持了收入的稳定：在个人市场，聚焦 5G 新通话战略方向，加大 AI+投入力度，助力运营商打造亿级客户通话新入口，构建通话服务新生态；在家庭市场，基于长期持续发展的亿级电视语音用户，依托讯飞星火大模型能力，助力运营商客户迭代泛屏智能体服务，夯实智能体底座，构建智能体生态；在政企客户服务方向，公司在全国产化算力平台和基座模型持续快速提升的基础上，以“算力+模型”模式协同运营商拓展战客市场，以快速部署的 SaaS 产品服务商客市场。

（6）智慧汽车

该业务营业收入从 2022 年的 4.65 亿元增长至 2024 年的 9.89 亿元，期间累计增幅达 112.83%，收入规模实现快速增长；2025 年 1-9 月，实现收入 6.65 亿元，同比增长 20.09%，持续保持稳健态势。当前智能汽车行业竞争的焦点已从

传统维度转向智能化赛道，行业形成多元化的竞争格局，主要参与者包括汽车多媒体硬件厂商、科技巨头、第三方解决方案提供商及自动驾驶算法公司等。各主体围绕汽车芯片、操作系统、人工智能等关键技术展开角逐，推动行业向高质量供给迈进。目前，讯飞星火大模型与智能座舱深度融合，已构建起语音交互、多模态感知、大模型智能体等完整技术生态。其中，语音交互凭借大模型智能体、超拟人交互等核心技术，使业务覆盖度和交互效率大幅提升，截至 2024 年底累计出货量超 6,000 万台套。在智慧声场领域，截至 2025 年 9 月末，iFLYSOUND 智慧声场已在奇瑞、上汽、红旗等 19 家车企量产落地，累计出货超 100 万台。

（7）企业 AI 解决方案

该业务营业收入从 2022 年的 2.35 亿元增长至 2024 年的 6.43 亿元，期间累计增幅达 173.77%；2025 年 1-9 月，实现营收 5.24 亿元，同比增长 203.99%，收入规模继续保持高速增长态势。该市场领域主要竞争对手是各家通用大模型厂商，包括百度、火山引擎、阿里云、智谱、腾讯云等。科大讯飞星火大模型依托全栈自主可控，以更小模型参数实现对标国际一流大模型的效果，在翻译、推理等多领域保持领先，幻觉治理准确率大幅超越业界主流模型，实现“模型底座—行业模型—智能体应用”的闭环迭代优势。根据《中国大模型中标项目监测与洞察报告》，2024 年及 2025 年前三季度央国企大模型项目招标中，科大讯飞中标金额和数量均位列第一；其中，第三季度科大讯飞大模型项目中标金额 5.45 亿元，是第二名至第五名总和的 1.88 倍。

3、毛利率波动情况

报告期内，公司营业毛利及毛利率构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率	营业毛利	毛利率
主营业务	680,355.80	40.18	991,785.74	42.61	835,787.61	42.65	766,218.27	40.80
其他业务	4,023.28	72.47	3,407.02	52.01	2,590.72	48.80	2,166.58	51.50
合计	684,379.08	40.28	995,192.75	42.63	838,378.33	42.66	768,384.85	40.83

注：2024 年 1-9 月，主营业务毛利率为 40.45%

报告期各期，公司主营业务毛利占当期营业毛利的比例分别为 99.72%、99.69%、99.66% 和 99.41%，系公司营业毛利的主要来源，其毛利率的变动直接

决定公司综合毛利率的变动。报告期各期，主营业务毛利率分别为 40.80%、42.65%、42.61% 及 40.18%，公司主营业务整体毛利率较为稳定，不存在明显波动。

4、期间费用变动情况

报告期内，公司各项期间费用及变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
销售费用	322,663.58	26.38	408,341.62	13.93	358,404.37	13.26	316,439.67
管理费用	91,013.53	1.32	145,540.90	6.21	137,034.86	11.70	122,678.31
研发费用	318,787.86	4.96	389,160.14	11.79	348,118.53	11.89	311,129.71
财务费用	12,172.28	10.87	13,476.05	777.88	1,535.07	119.54	-7,855.10
合计	744,637.25	12.85	956,518.71	13.19	845,092.83	13.83	742,392.59

注：2024 年 1-9 月，期间费用总额为 659,821.81 万元

报告期内，公司期间费用持续增长，金额分别为 742,392.59 万元、845,092.83 万元、956,518.71 万元和 744,637.25 万元，同比增幅依次为 13.83%、13.19% 及 12.85%。其中，销售费用和研发费用占比较高，该两项费用的变动对扣非归母净利润产生负向影响。

（1）销售费用

报告期，销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
职工薪酬	134,678.63	14.84%	203,904.30	6.05%	192,266.97	12.78%	170,475.39
广告宣传费	86,703.76	86.32%	66,304.41	-1.97%	67,635.82	52.55%	44,337.42
外包服务费	47,432.81	9.07%	62,291.37	69.46%	36,757.94	-20.18%	46,049.37
其他	53,848.38	12.15%	75,841.54	22.83%	61,743.64	11.09%	55,577.49
合计	322,663.58	26.38%	408,341.62	13.93%	358,404.37	13.26%	316,439.67

报告期内，公司销售费用分别为 316,439.67 万元、358,404.37 万元、408,341.62 万元和 322,663.58 万元，销售费用率分别为 16.81%、18.24%、17.49% 和 18.99%，主要由职工薪酬、广告宣传费构成。销售费用逐年增加的主要原因为：近年来，

积极探索政府 G/B/C 收入业务结构的转型，以“做强 C 端、做深 B 端、优选 G 端”战略优化业务质量。通过聚焦 C 端品牌建设、布局海外增量市场、加大 C 端业务投入，报告期在团队建设、渠道拓展、营销推广等方面的投入成本大幅增加。报告期销售费用明细项目变动主要原因分析如下：

①报告期，公司计入销售费用的职工薪酬分别为 170,475.39 万元、192,266.97 万元、203,904.30 万元和 134,678.63 万元，报告期销售人员薪酬变化情况如下：

单位：万元；人

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用-职工薪酬	134,678.63	203,904.30	192,266.97	170,475.39
专职销售人员数量 ^注	3,660.00	3,237.00	3,274.00	3,647.00
专职销售人员平均薪酬	24.08	43.37	38.74	33.99

注：销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2

报告期内，计入销售费用的职工薪酬整体呈增长趋势，主要原因系：一方面公司为把握行业发展机遇及拓展国内外业务布局，持续强化营销体系建设和核心人才储备，销售人员整体有所增加；另一方面公司销售人员工资与经营业绩挂钩，随着公司创收能力增强，销售人员人均薪酬呈上涨趋势。

②报告期内，公司销售费用中广告宣传费金额分别为 44,337.42 万元、67,635.82 万元、66,304.41 万元和 86,703.76 万元，投入增加主要系公司持续强化自身品牌建设、加大 C 端产品市场拓展、渠道网络布局力度所致。其中 2025 年 1-3 季度增长幅度较大，主要系当前处于人工智能从技术突破到规模化商业落地的关键阶段，一方面公司加大 C 端产品市场拓展投入，相关投入同比增长近 170%，其中重点加大 AI 学习机品牌宣传投入，重点包括赞助头部 IP 江苏卫视《最强大脑》、邀请明星代言、配合梯媒、公共交通等品牌宣传、加大线下门店的全国布局力度等，兼顾中心城市渗透与下沉市场拓展双重需求，主要合作供应商为提供卫视、电梯、公共交通等广告服务的相关文化传媒公司。2025 年前三季度，AI 学习机产品销售收入同比增长近 80%。另一方面，公司积极推进海外市场战略布局并取得关键进展，已在中东、中亚、北非、东南亚、日韩及拉美地区构建完整销售渠道体系，翻译机、办公本等 C 端硬件产品在日韩、中东、东南亚等海外市场销售增长势头良好，2025 年第三季度海外收入同比增长 2.7

倍。

③报告期内，公司销售费用中外包服务费金额分别为 46,049.37 万元、36,757.94 万元、62,291.37 万元和 47,432.81 万元，投入增加主要系随着公司 C 端产品线上销售规模增长。线上代销及代理服务商为公司提供线上平台代销服务、线上平台运营服务、线上平台客服及售后服务等外包服务，相关服务支出随线上销售规模的扩大同步增加，导致外包服务费相应增加，主要合作方如客户 2、客户 1 等；其次，相关供应商为公司提供线下运营支持、线下宣传、客户需求调研以及门店导购与售后服务等，进一步推动外包服务费增长，主要合作供应商为人力资源服务相关公司等。

④报告期内，销售费用中“其他”金额分别为 55,577.49 万元、61,743.64 万元、75,841.54 万元和 53,848.38 万元，主要包括业务招待费、差旅费、折旧费、租赁费等费用，其中增幅较大的费用主要为差旅费、折旧费及租赁费，主要系随着省外项目以及渠道建设的增加，差旅费、折旧费、各地区分支机构发生的场地租赁费等与销售活动相关费用同步增长所致。

尽管上述围绕市场拓展、渠道建设的经营投入直接推动销售费用中职工薪酬、广告宣传费、外包服务费等有所增长。但前期渠道建设投入正逐步进入收益兑现期，报告期内，公司学习机、办公本、录音笔、翻译器及助听器等 C 端智能硬件产品营业收入稳步增长，金额分别为 198,611.29 万元、310,591.70 万元、491,749.34 万元及 453,389.52 万元。其中，2023 年和 2024 年，AI 学习机产品销售额均接近实现翻倍增长，用户满意度和推荐值持续位居行业第一，成为 C 端业务增速的核心引擎，同时，公司海外市场拓展成效显著，2025 年第三季度海外收入增长 2.7 倍。通过对公司公共品牌形象的投入，一方面推动学习机收入迅速增长，另一方面，也为未来通过品牌效应累积带动全系列产品收入增长奠定基础。

（2）研发费用

报告期，研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
职工薪酬	101,640.53	14.38%	126,908.34	-4.41%	132,759.14	12.01%	118,523.64

无形资产摊销	109,874.58	1.85%	132,743.00	6.46%	124,682.54	6.69%	116,867.00
折旧费	44,262.99	2.36%	63,797.82	119.94%	29,007.20	16.14%	24,975.82
其他	63,009.75	0.13%	65,710.98	6.55%	61,669.65	21.48%	50,763.25
合计	318,787.86	4.96%	389,160.14	11.79%	348,118.53	11.89%	311,129.71

报告期内,公司研发费用分别为311,129.71万元、348,118.53万元、389,160.14万元和318,787.86万元,研发费用率分别为16.53%、17.72%、16.67%和18.76%,主要由职工薪酬、无形资产摊销、折旧费等组成。研发费用逐年增加,主要系公司人工智能核心技术持续突破,从底层算法的优化、大模型的训练到核心算力的升级,每一步创新都离不开长期、稳定的研发投入。同时,公司在2019年被美国政府列入“实体清单”并且在2022年遭到进一步极限施压,面对复杂国际环境,公司提前布局自主研发国产化道路,在应对“实体清单”过程中,一方面在供应链与研发体系探索国产化替代方案,加大国产算力、自主算法投入;另一方面在自主可控平台加快大模型研发投入。**报告期研发费用明细项目变动主要原因分析如下:**

①报告期研发人员薪酬变化情况如下:

单位:万元;人

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
研发费用化-职工薪酬	101,640.53	126,908.34	132,759.14	118,523.64
研发资本化-职工薪酬	138,143.44	147,812.35	133,282.91	121,179.39
研发人员薪酬合计	239,783.97	274,720.69	266,042.05	239,703.03
专职研发人员数量 ^注	4,772.00	4,395.00	4,048.00	3,537.00
专职研发人员平均薪酬	33.53	45.97	42.47	36.37

注:专职研发人员数量=(期初人数+期末人数)/2

公司将与研发活动直接相关的人员薪酬支出根据研发项目所属阶段分别计入费用化支出及资本化支出。如上表所示,报告期内,研发人员的薪酬总额分别为239,703.03万元、266,042.05万元、274,720.69万元和239,783.97万元,整体呈增长趋势,主要系公司为提升核心竞争力,持续加大研发投入,专职研发人员规模稳步扩大、人员薪酬逐年提高所致。

②报告期,公司计入研发费用的无形资产摊销金额分别为116,867.00万元、124,682.54万元、132,743.00万元和109,874.58万元,整体呈增长趋势。主

要系公司高度重视研发活动，在感知智能、认知智能、多模态交互及行业应用技术等关键研发方向逐年加大自主研发投入；同时，相关研发成果为公司后续研发迭代提供核心技术支撑，公司对符合资本化条件的研发项目，在其研发支出在达到资本化时点转入无形资产核算，进而导致后续无形资产摊销金额逐年增加。

③报告期内，公司研发费用中折旧费金额分别为 24,975.82 万元、29,007.20 万元、63,797.82 万元和 44,262.99 万元，其中，2024 年折旧费用同比增长 119.94%，主要系公司近年聚焦供应链与研发体系国产化替代战略，持续加大国产算力基础设施与自主算法研发投入力度所致，公司于 2023 年下半年新增算力相关服务器等研发用固定资产采购 17.31 亿元，该部分资产转固后导致后续期间研发费用中折旧费金额显著增加。

④报告期，公司研发费用的其他分别为 50,763.25 万元、61,669.65 万元、65,710.98 万元和 63,009.75 万元，主要系研发活动所需的数据资源采集、标注、加工费用以及软件、平台使用授权等外包服务费。

经过公司多年在人工智能领域的持续研发投入与技术积累，2023 年，公司与华为合作打造我国通用人工智能新底座，率先构建我国首个万卡国产智算平台“飞星一号”；2024 年发布国内首个基于国产算力训练的全民开放大模型“讯飞星火 V3.5”；2025 年推出首个基于全国产算力训练的深度推理模型“讯飞星火 X1”并持续升级，成为我国自主基础大模型研发的又一关键里程碑。尽管过程中需克服技术适配难题，承担成本上升挑战，短期利润承压，但公司核心技术研究和产品开发平台已经逐步实现全面自主可控，且国产大模型架构依托自主创新软硬件，已实现大模型核心技术底座全栈自主可控。在我国目前所有主流大模型中（指终端应用下载量前 10 或公开市场中标额前 10 的我国所有大模型），讯飞星火是唯一基于全国产算力训练的大模型。

（3）管理费用、财务费用

报告期内，公司管理费用率分别为 6.52%、6.97%、6.23% 及 5.36%，相对平稳；财务费用率分别为-0.42%、0.08%、0.58% 及 0.72%，报告期内逐年增加主要因公司自 2023 年逐步加大对算力底座基础设施建设资金投入，贷款规模增加所致。

5、其他影响损益相关项目变化情况

报告期内，公司其他影响损益的主要科目情况如下：

单位：万元；%

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
信用减值损失	-34,717.18	1.35	-96,533.33	42.58	-67,704.33	9.65	-61,743.84
资产减值损失	185.94	-107.37	-10,707.16	26.05	-8,494.35	4.68	-8,114.38
合计	-34,531.23	-6.11	-107,240.48	40.74	-76,198.68	9.08	-69,858.22

报告期，信用减值损失和资产减值损失为公司其他影响损益的主要科目，其构成以应收账款坏账准备和合同资产坏账准备的计提为主，报告期内，该两项减值损失均对利润产生负向影响，各期影响金额分别为-69,858.22万元、-76,198.68万元、-107,240.48万元及-34,531.23万元。受宏观经济、财政拨付节奏等因素影响，政府客户及国有企业类客户回款放缓、账龄结构变动，使得对应减值计提比例上升，导致整体减值损失规模扩大。但该类客户信用资质良好，仍具备持续回款能力，随着国家各部委相继出台化债清偿政策，该类客户回款向好，未来历史已计提坏账可以转回概率较高，当前减值损失对报表影响多表现为暂时性。

同时，报告期内，公司应收账款坏账核销比例分别为0.46%、0.02%、0.04%和0.15%，实际发生坏账损失比例较低。

6、公司收入与扣非归母净利润变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司营业收入和扣非归母净利润变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	1,698,943.48	14.41	2,334,309.30	18.79	1,965,032.92	4.41	1,882,023.41
营业成本	1,014,564.40	14.74	1,339,116.55	18.86	1,126,654.59	1.17	1,113,638.56
营业毛利	684,379.08	13.92	995,192.75	18.70	838,378.33	9.11	768,384.85
期间费用	744,637.25	12.85	956,518.71	13.19	845,092.83	13.83	742,392.59
其中：销售费用	322,663.58	26.38	408,341.62	13.93	358,404.37	13.26	316,439.67
管理费用	91,013.53	1.32	145,540.90	6.21	137,034.86	11.70	122,678.31
研发费用	318,787.86	4.96	389,160.14	11.79	348,118.53	11.89	311,129.71
财务费用	12,172.28	10.87	13,476.05	777.88	1,535.07	119.54	-7,855.10

其他主要影响损益项目	-34,531.23	-6.11	-107,240.48	40.74	-76,198.68	9.08	-69,858.22
信用减值损失	-34,717.18	1.35	-96,533.33	42.58	-67,704.33	9.65	-61,743.84
资产减值损失	185.94	-107.37	-10,707.16	26.05	-8,494.35	4.68	-8,114.38
扣非归母净利润	-33,793.08	27.83	18,813.73	59.36	11,806.17	-71.74	41,781.88

如上表所示，报告期内，公司营业收入保持增长态势，扣非归母净利润先降后升，2022 到 2023 年度营业收入与扣非归母净利润变动趋势存在差异。

2022 年，科大讯飞遭遇美国政府极限施压后，加大投入推进国产化替代，同年启动星火大模型研发专项。2022 至 2025 年期间，公司总体处于基于国产自主可控，在大模型领域进行高强度研发投入的阶段，研发投入占比维持高位；同时，叠加宏观经济环境因素引发的应收账款坏账准备计提影响，2022 至 2023 年出现营业收入增长，但扣非归母净利润下滑的情况。随着星火大模型研发成果逐步商业化落地，2024 年及 2025 年 1-9 月，公司营业收入与扣非归母净利润的变动趋势已逐步回归正常轨道。具体分析如下：

（1）2023 年度营业收入与扣非归母净利润变动趋势比较分析

2023 年，公司营业收入较 2022 年增加 83,009.51 万元，同比增长 4.41%；扣非归母净利润较 2022 年减少 29,975.71 万元，同比下降 71.74%，扣非归母净利润与营业收入呈反向变动，主要系以下原因导致 2023 年期间费用增长幅度高于营业收入增长幅度：①公司在核心技术自主可控和产业链可控的国产化替代方面坚定投入，同时积极抢抓通用人工智能的历史新机遇，在自主可控平台上加大认知大模型研发投入，研发费用较 2022 年增加 36,988.82 万元，同比增长 11.89%，尽管研发投入一定程度上影响了当期利润，但公司在核心技术自主可控方面所构建的核心能力，以及星火认知大模型取得的领先优势，为公司在大模型的产业竞争中持续保持优势奠定了坚实的基础。②受宏观经济环境影响，公司主动调整 G/B/C 业务结构，公司加大了 C 端产品的品牌宣传和渠道建设，销售费用较 2022 年增加 41,964.70 万元，同比增长 13.26%。

（2）2024 年度营业收入与扣非归母净利润变动趋势比较分析

随着 G/B/C 结构的调整和星火大模型在产品端规模化落地，2024 年，公司营业收入增长回归正常状态，较 2023 年增加 369,276.38 万元，同比增长 18.79%；扣非归母净利润较 2023 年增加 7,007.56 万元，同比增长 59.36%，变动方向一致，

主要原因系：①2024 年公司保持了经营的良性健康发展，人工智能的前期投入逐步显现，实现了营收、毛利的良性增长，分别较上年增长 18.79% 和 18.70%；②公司积极抓住 AI 的历史新高机遇，2024 年在大模型研发以及核心技术自主可控，和大模型应用落地等方面加大了研发投入，其中，研发费用较上期增加 41,041.61 万元，为公司在通用人工智能的产业竞争中奠定了自主可控的坚实基础和独特优势；同时，受宏观经济、财政拨付节奏等因素影响，政府客户及国有企业客户类客户回款放缓、账龄结构变动，使得对应减值计提比例上升，2024 年信用减值损失较上年增加 28,829 万元。上述因素对当期损益影响达 6.99 亿元，对公司盈利规模的增长带来了一定程度影响，2024 年实现扣非净利润较上年同期增加 0.70 亿元。

（3）2025 年 1-9 月营业收入与扣非归母净利润变动趋势比较分析

2025 年 1-9 月，公司营业收入较上年同期增加 213,989.78 万元，同比增长 14.41%，扣非归母净利润较上年同期增长 27.83%，变动方向一致，亏损进一步收窄，2025 年 1-9 月亏损原因详见本题回复之“（二）2025 年 1-9 月亏损的原因及合理性”。

综上，报告期内，公司扣非归母净利润变动与公司收入变动趋势存在一定差异，但差异具有合理性，变动原因与公司实际情况相符。

（二）2025 年 1-9 月亏损的原因及合理性

公司 2025 年 1-9 月累计经营业绩亏损，扣非归母净利润-33,793.08 万元，较上年同期-46,823.25 万元的亏损额相比，亏损规模显著收窄。报告期内各年度 1-9 月公司营业收入和扣非归母净利润变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2025 年 1-9 月		2024 年 1-9 月		2023 年 1-9 月		2022 年 1-9 月
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	1,698,943.48	14.41	1,484,953.70	17.73	1,261,374.53	-0.37	1,266,079.99
营业成本	1,014,564.40	14.74	884,216.02	17.43	753,002.95	-0.57	757,312.49
营业毛利	684,379.08	13.92	600,737.68	18.17	508,371.58	-0.08	508,767.49
期间费用	744,637.25	12.85	659,821.81	17.35	562,249.29	9.22	514,791.44
扣非归母净利润	-33,793.08	27.83	-46,823.25	-44.38	-32,429.79	-175.97	42,686.65

如上表所示，2022 年 1-9 月，公司营业收入 1,266,079.99 万元，实现扣非归母净利润 42,686.65 万元；2023 年 1-9 月，公司营业收入、营业毛利分别较上年同期下降 0.37%、0.08%，基本与上年同期持平，但同期扣非归母净利润较上年同期减少 75,116.44 万元，首次出现 1-9 月亏损，主要原因系公司 2023 年加大研发等战略性投入，2023 年 1-9 月期间费用增长幅度为 9.22%，高于营业收入变动幅度，直接影响公司 1-9 月扣非归母净利润自 2023 年起由盈转亏。同时，报告期各年度 1-9 月期间费用率分别为 40.66%、44.57%、44.43% 及 43.83%，2023 年以来该比例显著上升，从而增加了对利润绝对额的负向影响，导致 2023 年及以后各年度前三季度扣非归母净利润为负。

期间费用率显著上升的主要原因系：一是持续高额研发投入带动报告期各年度 1-9 月研发费用同比增幅分别为 7.19%、21.57%、4.96%。伴随着人工智能产业蓬勃发展，公司始终将研发置于战略优先地位，长期保持高额研发投入，特别是在 2019 年被列入美国实体清单后，2022 年 10 月被再次极限施压，面对复杂国际环境，公司提前布局自主研发国产化道路，一方面在供应链与研发体系探索国产化替代方案，加大国产算力、自主算法投入；另一方面在自主可控平台加快大模型研发投入。二是规模化商业落地营销投入带动报告期各年度 1-9 月销售费用同比增幅分别为 7.48%、11.53%、26.38%。面对人工智能从技术突破到规模化商业落地的关键阶段，公司加大在 C 端人工智能产品的品牌推广和渠道建设、星火大模型相关产品出海的营销投入和渠道建设等投入。上述战略性投入在短期内对利润形成一定影响，但属于支撑公司长期发展的必要布局。

2023-2024 年，尽管公司各年度 1-9 月累计经营业绩亏损，但结合全年经营业绩表现，各年度扣非归母净利润均为正。具体数据详见下表：

单位：万元；%

季度	2025 年 1-9 月			2024 年度		
	收入金额	占比	扣非归母净利润	收入金额	占比	扣非归母净利润
前三季度	1,698,943.48	-	-33,793.08	1,484,953.7	63.61	-46,823.25
第四季度	-	-	-	849,355.61	36.39	65,636.98
总计	-	-	-	2,334,309.30	100.00	18,813.73
季度	2023 年度			2022 年度		
	收入金额	占比	扣非归母净利润	收入金额	占比	扣非归母净利润
前三季度	1,261,374.5	64.19	-32,429.79	1,266,080.0	67.3	42,686.65

第四季度	703,658.39	35.81	44,235.96	615,943.42	32.73	-904.77
总计	1,965,032.92	100.00	11,806.17	1,882,023.41	100.00	41,781.88

如上表所示，公司营业收入具有较为明显的季节性特征，主要原因系公司智慧教育、智慧城市等核心业务主要面向政府和大型企业，此类业务的项目规划论证多集中于上半年、实施验收则集中于下半年，致使收入确认呈现明显季度性特征，通常四季度收入占比相对较高。2022-2024年，公司第四季度收入占比分别为32.73%、35.81%及36.39%。公司前三季度收入、毛利贡献相对较小，可能不足以覆盖公司费用成本投入，故存在前三季度亏损情形。但结合报告期内第四季度收入实现情况来看，该季度毛利贡献较大，为公司全年业绩提供有力支撑。

目前，公司日常经营状况正常，营业收入保持增长态势，2025年1-9月较上年同期亏损规模收窄。未来随着公司持续的研发投入、产品创新及本次发行募投项目的实施，公司技术先进性、产品竞争力与品牌形象将进一步巩固提升，算力规模也将扩充以支撑大模型持续迭代。这将为公司带来良好的市场前景与经济效益，当前阶段性亏损不会对长期盈利能力产生重大不利影响，且与公司战略发展规划高度匹配。

综上，公司2025年1-9月亏损系战略性投入增加及季节性收入特征影响，不会对全年实现盈利构成重大不利影响，具有合理性。

二、报告期内以标准化产品销售为主的消费者业务中直销与渠道代理销售占比，渠道商变动情况，结合与主要渠道商结算模式、收入确认依据、合同退换货条款、保价条款的约定、最终销售情况、应收账款变动及期后回款情况，说明发行人渠道代理销售收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

(一) 报告期内以标准化产品销售为主的消费者业务中直销与渠道代理销售占比情况

公司标准化产品主要系学习机、办公本、录音笔、翻译器及助听器等硬件产品，其渠道代理销售与直销占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
渠道代理销售	386,248.22	85.19	429,833.15	87.41

直销	67,141.30	14.81	61,916.19	12.59
合计	453,389.52	100.00	491,749.34	100.00
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
渠道代理销售	274,057.34	88.24	191,022.62	96.18
直销	36,534.36	11.76	7,588.67	3.82
合计	310,591.70	100.00	198,611.29	100.00

如上表所示，报告期内，公司标准化产品主要销售模式为渠道代理销售，报告期各期占比均在 85% 以上。借助渠道代理销售，有利于公司快速扩大市场覆盖、建立品牌信任，而公司集中精力攻坚核心技术、深耕重点产品研发，进而推进“品牌认可—产品升级—销售增长—用户沉淀”的正向循环。2023 年以来，渠道代理销售占比逐渐下降，直销占比逐渐增长，主要原因系为强化市场覆盖，公司亦在直营业务上加大销售推广力度，一方面针对核心大客户开展直供销售，另一方面推动直营门店数量实现稳步拓展，从 2022 年底的 43 家增至 2025 年 9 月底的 55 家。

（二）渠道商变动情况、与主要渠道商结算模式、收入确认依据、合同退换货条款、保价条款的约定、最终销售情况、应收账款变动及期后回款情况

1、公司渠道商变动情况

报告期内，公司的主要渠道商硬件产品销售金额及最终销售金额情况如下：

单位：万元：%

渠道商名称	2025 年 1-9 月	
	销售金额	最终销售比例
客户 1	90,606.69	82.61
客户 2	77,458.37	-
客户 4	27,098.08	71.37
客户 9	10,978.15	87.78
客户 10	9,998.48	90.54
小计	216,139.76	-
占当期渠道代理销售收入比重	55.96%	-
渠道商名称	2024 年度	
	销售金额	最终销售比例

客户 1	131,403.68	100.00
客户 2	95,886.79	-
客户 4	35,886.05	100.00
客户 9	8,495.11	100.00
客户 10	7,943.86	100.00
小计	279,615.49	-
占当期渠道代理销售收入比重	65.05%	-
渠道商名称	2023 年度	
	销售金额	最终销售比例
客户 1	93,664.75	100.00
客户 2	64,860.12	-
客户 4	27,338.23	100.00
客户 9	5,715.10	100.00
客户 10	3,920.70	100.00
小计	195,498.89	-
占当期渠道代理销售收入比重	71.34%	-
渠道商名称	2022 年度	
	销售金额	最终销售比例
客户 1	65,159.15	100.00
客户 2	43,100.05	-
客户 4	21,293.74	100.00
客户 9	4,070.54	100.00
客户 11	2,170.35	-
小计	135,793.84	-
占当期渠道代理销售收入比重	71.09%	-

注 1：最终销售金额统计至 2025 年 10 月 31 日，来源于各渠道商的确认函；注 2：客户 2 以终端销售清单确认收入；注 3：客户 11 已注销

公司标准化产品销售的渠道代理销售商主要系客户 1、客户 2、客户 4、客户 9、客户 10 和客户 11。报告期内，公司对前五大渠道商的销售收入合计占比均在 50% 以上，渠道商较为稳定，未发生重大变化，且前五大渠道商的终端销售情况良好，不存在发行人向渠道商压货情形。2024 年以来学习机业务量持续增长，公司同步引入更多渠道商，以上前五大渠道商销售占比相应有所下降。

客户 11 作为渠道代理商，自 2021 年开始与公司开展合作，主要代理学习

机产品。2021 年至 2023 年，各期交易额分别为 983.26 万元、2,170.35 万元和 457.89 万元，合作期间货款均以预付方式结算。2023 年，受其自身业务转型与调整影响，与本公司合作逐渐减少，2024 年开始已不再合作，通过公开信息查询，该公司已于 2025 年 3 月完成工商注销登记。

报告期各期，渠道商数量及变动情况如下：

期间	期初数量	本期增加	本期减少	期末数量
2022 年度	33	20	8	45
2023 年度	45	32	17	60
2024 年度	60	17	9	68
2025 年 1-9 月	68	13	6	75

公司为渠道商设立了严格的准入条件，相关内容如下：

（1）渠道商准入基本要求

公司资质：具备一般纳税人资格，具备并提供已完成工商税务等有关部门年检的营业执照、法人身份证、业务负责人授权书、材料真实承诺函；必须在当地工商管理部门注册；注册资金不低于 200 万；企业近三年无工商异常信息、无失信记录、无法院被执行信息等严重违规行为；可提供历史合作品牌授权书、销售合同、纳税报表、社保记录、法院执行记录、诚信记录等佐证公司业务拓展能力的相关材料。

经营范围：具备“电子产品销售”类经营范围。

公司商号：名称未使用“讯飞”或类似相关字样的商标字号，包括但不限于“讯飞”“讯飞”“科讯”等字号。

（2）渠道商准入能力要求与标准

渠道商组织承接能力：重点评估渠道商的资金实力与组织运营支撑能力。具体包括：是否具备满足业务开展所需的注册资金及持续运营投入；是否搭建完整的业务组织架构，涵盖运营负责人、专职培训师、业务督导、商务财务、品牌推广等完整岗位配置。相关能力可通过历史合作案例、合作成果等材料佐证。

渠道商拓展能力：重点评估渠道商的区域开拓能力、非直签商管控能力和业绩承接能力。具体包括：授权区域内现有门店及客户资源储备情况；区域市场拓展能力及业绩贡献能力；非直签商的发展规模及管理体系完善度；阶段性

市场拓展规划与落地可行性等。

渠道商零售能力：重点评估渠道商的终端建设与赋能服务能力等。具体包括：是否具备明确的门店拓展规划与落地意愿；是否配置专职团队，针对区域门店开展产品知识、销售技巧、服务规范等多维度、常态化的培训赋能。

渠道商运营能力：重点评估渠道商市场活动执行、用户服务质量及行业口碑。具体包括：是否具备成熟的市场活动组织与落地能力；是否具备提供规范、高效的用户服务能力；是否在行业内具有良好信誉和行业口碑。

品牌价值认同：重点评估渠道商对科大讯飞品牌理念的认同度及市场营销投放配合度。具体包括：是否深入理解并认同科大讯飞的使命愿景、品牌理念等；是否愿意在合作中积极维护公司及产品的品牌形象；是否积极配合公司共同开展市场营销资源的投放，共同推动品牌与业务协同发展。

2、报告期内，发行人主要渠道商结算模式、收入确认依据、合同退换货条款、保价条款的约定等情况

报告期内，发行人主要渠道商结算模式、收入确认依据、合同退换货条款、保价条款的约定等情况如下：

项目	客户 2	客户 1		
渠道	线上渠道	全国代理渠道	京东自营平台渠道	
业务结算模式	根据终端销售清单结算	根据合同，按不同产品约定的提货价结算		
收入确认依据	终端销售清单	在公司渠道销售管理系统：大麦系统签收单	销售结算单	
退换货条款约定	①发行人对质保期内产品提供售后服务； ②七天无理由退换期的商品及时进行换新或退换货	发行人对质保期内产品提供售后服务	①发行人对质保期内产品提供售后服务； ②七天无理由退换期的商品及时进行换新或退换货	
保价条款约定	不适用	客户 1 销售需严格遵照发行人的价格体系，若发行人单方面调价，对客户 1 库存给予保价； 其中：销售价格仅发行人有权调整，基于惯性原则，调价当期对涉及保价的商品双方核对入账冲减收入		
项目	客户 4	客户 9	客户 10	客户 11
渠道	线下渠道代理			
业务结算模式	根据合同，按不同产品约定的提货价结算			
收入确认依据	在公司渠道销售管理系统：大麦系统签收单			

退换货条款约定	发行人对质保期内产品提供售后服务
保价条款约定	不适用

3、报告期内主要渠道商应收账款变动及期后回款情况

(1) 报告期内主要渠道商应收账款余额情况如下:

单位: 万元

客户名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
客户 2	47,381.67	32,939.71	33,243.11	20,936.33
客户 1	37,286.25	35,193.49	17,212.68	10,584.26
客户 4	-69.21	-483.66	728.60	-151.40
客户 9	128.58	-117.71	244.30	317.26
客户 10	-891.13	-603.27	-591.84	-37.24
客户 11	-0.80	-0.80	-0.80	-18.60

(2) 截至 2026 年 1 月 31 日, 上述主要渠道商的期后回款情况如下:

①2025 年 9 月 30 日应收账款余额期后回款情况

单位: 万元

客户名称	2025/9/30 应收账款余额 (a)	截至 2026 年 1 月 31 日期后回款金额 (b)	回款比例 (b/a)
客户 2	35,332.00	35,332.00	100.00%
客户 1	37,286.25	37,286.25	100.00%
客户 4	-69.21	-	-
客户 9	128.58	128.58	100.00%
客户 10	-891.13	-	-

注: 2025 年 9 月 30 日客户 2 应收账款余额已考虑抵减尚未结算代销服务费金额

②2024 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款情况

单位: 万元

客户名称	2024/12/31 应收账款余额 (a)	截至 2026 年 1 月 31 日期后回款金额 (b)	回款比例 (b/a)
客户 2	32,939.71	32,939.71	100.00%
客户 1	35,193.49	35,193.49	100.00%
客户 4	-483.66	-	-
客户 9	-117.71	-	-
客户 10	-603.27	-	-

由上表可见，客户 2、客户 1、客户 9 期末应收账款在期后均已收回；客户 4 及客户 10 为预收款，不涉及期后回款。公司的主要渠道代理商的应收账款变动状况正常，符合实际业务，主要渠道代理商的期后回款不存在重大异常。

（三）发行人渠道代理销售收入确认符合《企业会计准则》的相关规定

1、《企业会计准则》关于收入确认的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。结合新收入准则分析，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑以下迹象：

- （1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
- （2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- （3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- （4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
- （5）客户已接受该商品。
- （6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、发行人渠道代理销售收入政策

公司的渠道代理销售业务分为买断式代理销售模式和代销模式，各模式下的具体收入政策如下：

（1）买断式代理销售收入确认

公司与买断式代理商合同约定，公司发货至代理商指定地点，由代理商安排工作人员进行签收后即实现风险与报酬的转移，公司完成了合同约定的履约义务、不再保留对货物的继续管理权和控制权，取得了向代理商收取相关款项的权利，使代理商获得使用该产品取得经济利益的权利。

综合上述情况，公司对上述业务在货物经代理商签收后确认收入，相关收入确认政策符合企业会计准则规定。

（2）代销收入确认

公司与代销渠道商合同约定，代销商作为公司线上销售代理商，负责销售及提供相关售后服务。代销商未取得相关商品的控制权，公司按照代销商提供的终端销售清单作为收入确认具体凭据。

综合上述情况，公司上述业务在货物经终端客户签收后确认收入，相关收入确认政策符合企业会计准则规定。

综上，公司报告期内渠道代理销售的不同业务模式下的收入确认均获取了外部支持性证据，相应时点货物控制权已转移至客户，收入确认依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

三、前五大供应商的具体采购内容、金额、合作时间，报告期内发生变更的原因

(一) 前五大供应商的具体采购内容、金额、合作时间

报告期内，公司前五大供应商的具体采购内容、金额及占比、开始合作时间如下：

期间	供应商名称	主要采购内容	采购金额(万元)	采购占比(%)	开始合作时间
2025年1-9月	供应商 1	流量推广服务	117,497.52	13.67	2023 年 12 月
	供应商 2	流量推广服务	31,268.07	3.64	2019 年 7 月
	供应商 3	硬件屏幕	22,699.16	2.64	2024 年 6 月
	供应商 4	智能硬件	21,343.71	2.48	2023 年 11 月
	供应商 5	流量推广服务	21,050.10	2.45	2020 年 7 月
	合计		213,858.56	24.88	-
2024年度	供应商 1	流量推广服务	80,481.57	6.94	2023 年 12 月
	供应商 6	流量推广服务	30,763.57	2.65	2023 年 11 月
	供应商 7	流量推广服务	25,803.39	2.23	2020 年 10 月
	供应商 2	流量推广服务	25,406.47	2.19	2019 年 7 月
	供应商 8	智能硬件	22,818.60	1.97	2019 年 6 月
	合 计		185,273.60	15.98	-
2023年度	供应商 9	服务器设备	128,281.99	12.50	2023 年 9 月
	供应商 5	流量推广服务	36,683.48	3.58	2020 年 7 月
	供应商 10	设备及配件、智能交通系统等	28,765.97	2.80	2016 年 4 月
	供应商 11	流量推广服务	26,246.23	2.56	2023 年 6 月

	供应商 8	智能硬件	25,751.70	2.51	2019 年 6 月
	合 计		245,729.38	23.95	-
2022 年度	供应商 8	智能硬件	28,717.94	3.82	2019 年 6 月
	供应商 12	教育平板等	22,265.90	2.96	2016 年 5 月
	供应商 5	流量推广服务	21,257.34	2.83	2020 年 7 月
	供应商 2	流量推广服务	15,975.19	2.12	2019 年 7 月
	北京中青旅创格科技有限公司	视频监控系统	15,791.20	2.10	2016 年 7 月
	合 计		104,007.57	13.83	-

由公司前五大供应商采购情况可知，主要采购内容集中于 AI 营销流量推广服务及智能硬件相关产品。报告期内，公司 AI 营销流量推广服务采购金额逐年增加，主要系公司依托 AI 技术和大数据构建的核心竞争力，驱动 AI 营销业务实现营收和市占率的持续提升；与此同时，公司智能硬件业务收入规模稳步扩大，一方面直接带动智能硬件相关产品采购增长，另一方面，也使得公司自有产品流量推广需求逐年增长。

（二）报告期内前五大供应商变动情况及原因

具体供应商变动情况如下表：

供应商名称	报告期内是否为前五大供应商				变动原因
	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
供应商 1	是	是	否	尚未开展合作	公司与该公司自 2023 年 12 月开启合作，此后公司逐步加大在抖音生态的合作布局，通过供应商 1 开展电商、广告、直播营销等业务，推动营销采购增长；同时智能硬件产品也通过抖音短视频及直播场景进行品牌曝光和销售转化，采购金额相应增加。
供应商 2	是	是	否	是	2023 年该公司为公司第六大供应商，报告期内对其采购金额持续处于较高水平，主要系公司 AI 营销业务在该公司大健康板块的拓展，2021 年公司取得该板块运营牌照后，伴随客户流量推广需求的增加，带动 AI 营销业务高速增长，进而增加采购规模。
供应商 3	是	否	尚未开展合作	尚未开展合作	报告期内公司智能硬件销量稳步增长，带动智能硬件显示屏的需求同步上升，该公司作为京东方显示屏代理商，自 2024 年 6 月合作后对其采购金额逐步增加。
供应商 4	是	否	否	尚未开展合作	公司与该公司自 2023 年 11 月开启合作，其为办公本主要 ODM 供应商之一，同时，办公本产品所需部分辅料亦通过该公司采购，随着办公本销

					量的增加及 AIR2 新品上市，公司对该公司的采购金额相应提升。
供应商 5	是	否	是	是	采购金额增加主要系供应商账期政策优化，相较于其他供应商，该公司可提供 30-60 天不等的资金账期，降低了公司资金成本，采购规模有所增加。2023 年底开始因该公司账期优惠收缩，公司减少了采购规模，2024 年采购金额有所下降。2025 年，该公司新增其他平台资质及效果广告转化服务，符合公司新项目合作需求，因此增加了采购金额
供应商 6	否	是	否	尚未开展合作	公司与该公司自 2023 年 11 月开启合作，该公司拥有“抖音”与“小红书”双平台官方认证资质，覆盖社交及内容电商两大核心平台，在中小型电商客户服务领域具备丰富投放经验和数据能力，2024 年，伴随中小电商客户投放需求增加，采购金额显著增长。其中，2025 年 1-9 月为第七大供应商。
供应商 7	否	是	否	否	该公司在移动端效果广告转化、搜索营销优化领域具备突出优势，在电商、网服垂直领域能有效提高公司投放投资回报率。2024 年，受网服行业投放需求增长影响，公司在 2024 年度加大了与该公司的业务合作力度。但该供应商其他平台投流资质有限，故 2025 年双方合作逐步减少。
供应商 8	否	是	是	是	该公司为办公本主要 ODM 供应商，公司基于办公本业务需求保持一贯合作。2025 年 1-9 月，办公本 AIR2 系统新增供应商 4 为供应商，导致本年度对该公司采购额有所下降。
供应商 9	否	否	是	尚未开展合作	该公司系河南省人民政府国有资产监督管理委员会间接控股，核心业务为供应服务器设备、交换机设备等。2023 年 10 月，科大讯飞联手华为，成功建成我国首个万卡国产智算平台“飞星一号”，该算力集群的建设需要配置大量服务器设备，直接推动当年对该公司采购金额显著增加。
供应商 10	否	否	是	否	该公司为华为品牌代理商，2023 年，公司因全国产算力平台“飞星一号”建设需要，需配置大量交换机和网络设备，直接推动当年对该公司采购金额显著增加。
供应商 11	否	否	是	尚未开展合作	2023 年采购金额增加主要是因为该公司在电商平台流量规模和高转化资源上具有优势，后由于其在流量规模与高转化资源上逐渐落后于其他平台，难以匹配公司业务规模化与效果优化的目标，导致合作规模收缩。
供应商 12	否	否	否	是	该公司主要供应平板电脑成品，伴随学习机销量增长，公司为加强产品质量把控，于 2022 年起逐步调整生产模式，将以成品采购为主转变为 ODM 模式，由此导致对该公司采购金额逐年下降。
北京中青旅创格科技有限公司	否	否	否	是	受该公司付款政策影响，故逐步缩减了对其的采购额。

综上，报告期内，前五大供应商的变化具有合理性，符合公司实际情况。

四、报告期内主要研发项目内容、各期取得的进展、主要投入资源、资本化和费用化金额等情况，开始资本化具体时间点，是否满足资本化条件。研发人员的认定标准及划分依据，报告期内专职/兼职研发人员数量，相关人员工时统计方法、工时确认标准，研发投入归集核算相关内控制度是否健全并有效执行，是否存在成本费用混同情形

(一) 报告期内主要研发项目内容、各期取得的进展、主要投入资源、资本化和费用化金额等情况，开始资本化具体时间点，是否满足资本化条件

1、资本化和费用化金额情况

报告期内，主要研发项目资本化和费用化金额情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	资本化金额					前期费用化金额合计
		2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度	2021年及以前累计	
1	学习机辅学模块	18,261.72	-	-	-	-	1,891.80
2	星火 APP	5,202.38	-	-	-	-	67.84
3	讯飞 AI 输入法2025	4,760.52	-	-	-	-	220.61
4	智能辅助驾驶系统	4,433.45	8,736.75	5,948.06	1,548.18	-	4.33
5	星火场景化应用	4,122.11	-	-	-	-	226.32
6	教育大模型能力平台	2,965.78	-	-	-	-	525.11
7	虚拟人交互平台	1,799.05	-	-	-	-	123.63
8	汽车智能座舱域控制器	1,678.63	3,571.62	3,179.64	1,179.46	-	110.01
9	星火智能批阅机	1,557.84	2,098.03	-	-	-	324.36
10	数智作业(本)	1,459.24	-	-	-	-	311.64
11	讯飞 AI 课程	1,205.06	102.64	-	-	-	-
12	aiBoost 存量营销平台	958.13	-	-	-	-	137.11
13	星火 AI 法官助理	800.18	611.63	-	-	-	261.14
14	星火智算中心	533.49	1,130.93	-	-	-	272.84
15	语音助理国际版	34.05	1,325.84	1,495.91	465.01	-	11.01
16	学习机“测诊学练拓”资源建设	22.23	2,054.21	-	-	-	85.00

序号	研发项目	资本化金额					前期费用化金额合计
		2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度	2021年及以前累计	
17	星火 SparkDesk	5.84	11,039.86	-	-	-	242.40
18	GrowOne 数字广告营销平台	1.48	2,040.63	-	-	-	91.09
19	2024年讯飞开放平台网站系统	0.66	7,236.87	-	-	-	23.53
20	FAX 程序化广告交易平台	-	1,875.73	-	-	-	98.33
21	讯飞 AI 输入法 2024	-	6,653.67	-	-	-	77.85
22	iFlyCode	-	3,994.99	-	-	-	231.53
23	科大讯飞 AI 学习机 T30 系列	-	3,304.19	-	-	-	109.62
24	AI 虚拟人交互平台 2024	-	2,537.78	-	-	-	109.08
25	科大讯飞 AI 学习机 P30 系列	-	2,496.89	-	-	-	286.34
26	个性化学习手册	-	2,090.15	3,713.83	-	-	395.91
27	数智作业产品	-	1,171.98	-	-	-	174.25
28	互联网酷音 2024	-	1,050.75	-	-	-	31.94
29	车载智能音频管理系统	-	108.11	1,171.43	132.44	-	75.79
30	智慧体育考试产品	-	14.55	1,179.33	63.26	-	-
31	讯飞开放平台网站系统 2023	-	-	6,587.89	-	-	178.12
32	讯飞 AI 输入法 2023	-	-	6,258.08	-	-	14.00
33	科大讯飞 AI 学习机 Lumie 10	-	-	4,565.24	949.27	-	466.98
34	清洁机器研发项目	-	-	4,334.99	2,070.48	-	386.42
35	AI 交互套件	-	-	4,115.76	2,012.82	-	14.46
36	AI 虚拟人交互平台 2023	-	-	2,303.05	-	-	336.94
37	互联网酷音 2023	-	-	1,444.96	-	-	-
38	科大讯飞 AI 学习机 T20 系列	-	-	1,248.10	1,344.91	-	482.00
39	大数据精准教学系统	-	-	1,120.65	-	-	247.65
40	放心课教师版	-	-	1,114.03	-	-	-
41	面向家居空间全场景的魔飞家庭交互系统	-	-	1,061.69	-	-	-

序号	研发项目	资本化金额					前期费用化金额合计
		2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度	2021年及以前累计	
42	标准课堂产品	-	-	1,046.32	-	-	561.46
43	课后服务管理平台	-	-	1,030.97	-	-	200.38
44	数智作业系统	-	-	1,018.43	125.38	-	228.60
45	面向物联网的开放式云端人机自然交互系统	-	-	-	7,480.55	7,819.93	674.49
46	讯飞开放平台网站系统2022	-	-	-	6,702.03	-	2,258.08
47	讯飞AI输入法2022	-	-	-	6,086.43	-	124.60
48	讯飞学习机C端软件	-	-	-	5,867.19	1,655.64	948.98
49	多语种语音引擎系统V1.0	-	-	-	2,661.41	-	5,410.82
50	智慧体育	-	-	565.80	2,389.92	-	209.60
51	AI智拍机	-	-	-	2,320.89	300.66	403.52
52	小鹰爱学	-	-	261.11	1,970.34	-	94.34
53	AI电视助手v3.0	-	-	-	1,739.04	1,727.90	309.30
54	iFLYHOMEOS	-	-	466.83	1,680.96	-	103.33
55	AI虚拟人服务平台	-	-	-	1,661.70	-	265.51
56	理科个册	-	-	248.58	1,660.79	-	395.74
57	智慧黑板	-	-	-	1,553.57	337.57	706.81
合计		49,801.84	65,247.80	55,480.68	53,666.03	11,841.70	21,542.54
各期研发支出资本化金额		160,190.35	199,623.34	160,246.29	141,251.96	-	-
占比		31.09%	32.69%	34.62%	37.99%	-	-

注：上述项目为发行人各报告期定期报告披露的重要资本化研发项目，其中，2022年至2024年为资本化金额当期发生额1,000万元以上的项目，2025年为当期发生额在500万元以上的项目

公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括研发人员职工薪酬、无形资产摊销费用、折旧费用、外包服务费用、合作交流经费、差旅费、租赁费用、办公费用、其他费用等。

2、报告期内主要研发项目内容、各期取得的进展、主要投入资源、开始资本化具体时间点情况

报告期内，上表所示主要研发项目内容、各期取得的进展、主要投入资源、

开始资本化具体时间点情况如下：

序号	研发项目	资本化时点	结转至无形资产时点	开始资本化的依据	主要投入资源	研发内容
1	学习机辅学模块	2025年1月	开发阶段，暂未结转	项目有明确的成本明细和收益预测，确定项目的经济效益，明确具有商业前景，能为公司带来经济利益；具有技术可行性。	人工投入、折旧费	助力学习机从0到1自研批改、辅学，在成本可控、持续稳定、投诉可控的情况下，彻底解决小猿卡脖子的问题。助力学习机打造1V1辅导老师（如：超拟人、错因批改、错因讲解、作业辅导方案等），和传统批改+视频讲解形成明显差异化优势，引领行业。
2	星火APP	2025年1月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费、外包服务	为用户提供大模型智能助手产品，面向C端个人用户及开发者群体，帮助用户在工作和生活中解决问题和提升效率
3	讯飞AI输入法2025	2025年1月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费	持续升级各个平台上的讯飞输入法软件，不断探索新的变现路径提升收入规模；拓展大模型AI助手、智能体在输入法的深度落地，提升用户输入效果，探索大模型增值新模式；完善内容生态建设，提升内容增值规模。
4	智能辅助驾驶系统	2022年8月	2025年8月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、租赁费	智能驾驶市场快速增长和整车电子电器架构向域控制器方案升级成为行业趋势，凭借科大讯飞多年的AI技术储备，结合星火大模型的技术突破，通过突破AI视觉感知、超声波感知、建图定位、决策和控制等关键技术，开发一套L2+级别智能驾驶软件系统及行泊车一体化域控制器相关产品，为汽车企业提供具有高性价比和灵活合作模式的智能驾驶解决方案，以扩大客户合作范围，深化合作伙伴关系，充分把握汽车智能化的市场机遇。
5	星火场景化应用	2025年1月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费	旨在基于“星火认知大模型”，构建面向企业客户的大模型原生场景化应用产品矩阵。目的是为了承接组织战略，将技术优势转化为商业价值；直接满足客户对整合型AI解决方案的深度需求，完善自身产品布局；同时，快速应对主要竞争对手的市场动作，构筑核心竞争壁垒，并最终推动星火应用生态的繁荣与发展。
6	教育大模型能	2025年1月	2025年7月	同上	人工投入、折旧	面向BG支撑学习机、考试与语言学习、大课堂、大学情、素质教育

	力平台				费、外包服务	和科普研究院等核心方案和产品，秉承人工智能助力减负增效，因材施教的理念，持续建设教育领域AI关键功能、知识库、工具、智能体和语音、图文、认知、三方、专有大模型等融合的教育大模型能力平台，推动教育刚需场景基于大模型的融合创新，重点解决效果、成本、效率和安全方面的问题，构建产品竞争壁垒，满足师生在教学考评管各环节使用。
7	虚拟人交互平台	2025年1月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费	重点建设虚拟人展厅大屏调度场景解决方案和平台 SaaS 服务，面向央国企客户、金融文旅客户以及大型企业客户，平台提供展厅接待、网站客服、数字助理、大屏调度等多个场景垂直且完善的解决方案，为多个行业引入 AI 虚拟人，解决关键场景问题。
8	汽车智能座舱域控制器	2022年5月	部分子项目已于24年结转，结转金额4,593.44万元，目前子项目处于开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费、外包服务、租赁费、办公费、差旅费	面向汽车厂商提供前装智能座舱软硬件解决方案，实现元器件高国产化比率，满足国内和国际市场对于汽车零部件供应链可靠性的更高要求，且平台已接入并使用讯飞星火大模型。
9	星火智能批阅机	2024年7月	2025年9月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、差旅费	研发一款不改变老师习惯，支持任意三方作业版面（无点无线识别）的智能批改一体机，能便捷高效的批阅作业/试卷，将老师从机械重复的作业批改工作中解放出来，投入更多精力在作业讲评、个性化辅导上，助力教育教学改革。
10	数智作业（本）	2025年5月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、外包服务、差旅费	在“双减”及教育数字化背景下，结合学校教育教学实际需求，建设数智作业平台，技术赋能作业设计、作业批改、作业讲评、学情沉淀、作业监管等作业全流程。构建教师考核评价指标，有效落实作业管理要求；提高教师作业设计能力，提升师资教研力量；数据指导教学，提高教学效能；减轻作业负担，促进学生个性成长。
11	讯飞AI课程	2024年7月	开发阶段，暂未结转	同上	人工投入、折旧费、外包服务、差旅费	面向高校教务处、二级学院及教师，提供混合式智慧教学平台和智慧课程建设运营服务，以更加适配高等教育的科技文献大模型为选择，以更加精准的学科教育专用大模型为拓展，提供包含知识图谱、

						智能助手、智能工具等在内的融合性教学应用，帮助教师减负增效和精准教学，实现学生个性化学习，助力师生人工智能素养提升。
12	aiBoost 存量营销平台	2025 年 1 月	开发阶段， 暂未结转	同上	人工投 入、折旧 费	针对当前企业普遍面临的获客成本持续攀高、存量用户价值难以有效挖掘以及传统营销方式效果有限、用户触达不精准等核心痛点； AIBOOST 平台依托 AI 大模型技术，构建集用户精准分群、行为触发式营销、全渠道智能触达与效果归因于一体的智能化运营体系，为客户提供存量用户价值深度挖掘、营销效率提升和用户生命周期延长的综合解决方案，助力企业在获客和存量竞争中实现可持续增长。
13	星火 AI 法官助理	2024 年 9 月	开发阶段， 暂未结转	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务	旨在解决法官在办案过程中面临的案情梳理繁琐、案件审查、文书编写工作量大，以及法条和类案适用不准确等问题，同时，也为院庭长提供高效的阅核工具，降低工作负荷，提高办案效率和司法公正性。
14	星火智 算中心	2024 年 10 月	开发阶段， 暂未结转	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务	作为新型智能化基础设施服务平台综合解决方案，是面向城市、企业、科研院及高校等客户群体，提供算力资源管理、模型训练及推理、开发服务为一体的“AI+算力”平台，推进人工智能与产业深度融合。
15	语音助 理国际 版	2022 年 5 月	部分子项目 已于 2023 年 结项，结项 金额合计 893.86 万 元，剩余部 分于 2025 年 4 月结转	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务、办 公费	构建覆盖全球化多语种用户生态的车载语音交互体系。依托自主创新的核心算法优势与多语言技术沉淀，研发具备平台化能力的多语种车载解决方案，完善智能汽车产品体系架构。伴随语音助手国际版在多语种覆盖与功能模块的持续迭代，实现技术方案与全球市场需求的精准对接，助力讯飞加速构建跨国车企合作网络，形成覆盖研发端到用户端的全链路价值闭环。
16	学习机 “测诊 学练拓” 资源建 设	2024 年 2 月	开发阶段， 暂未结转	同上	人工投 入、外包 服务、差 旅费	该项目面向学习机业务线，通过提供教研能力和教学资源内容服务，基于既定场景，不断打磨并完成学习路径规划，搭建并完善学科体系，建设并不断优化资源内容；解决用户在自主学习场景下高效学习问题，提升用户满意度。
17	星火 SparkDe	2024 年 1 月	2025 年 1 月	同上	人工投 入、折旧	推动星火大模型技术落地与生态布局的核心战略，旨在通过实际场

	sk				费、外包服务	景验证星火大模型能力，抢占生成式 AI 市场入口，构建开发者生态。其兼顾 B/C 端商业化探索，同时强化中文 AI 技术自主权，推动行业标准制定，加速垂直领域应用，最终巩固讯飞在 AI 时代的竞争壁垒，助力中国参与全球人工智能技术竞争。
18	GrowOne 数字广告营销平台	2024 年 1 月	2025 年 1 月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、差旅费	适应市场和互联网营销商业模式的双重演变，推动 AI 营销平台智能化持续升级，使其从国内走向全球化；满足广告主对于高效广告投放的需求，以及媒体供应商提高流量转化率的需要；为合作伙伴提供高效的销售增长及品牌推广服务，为客户创造更大营销价值。
19	2024 年讯飞开放平台网站系统	2024 年 1 月	2025 年 1 月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	通过开放模型和 API 服务构建技术生态，吸引开发者和合作伙伴，形成以语音交互为核心的生态系统，增强技术壁垒与行业影响力。同时，平台支持公有云调用、一键部署及大模型精调服务，满足电商、客服、智能硬件等多领域需求，推动 AI 技术在企业级场景的深度应用与商业化落地。通过限时免费 API、按需付费模式及轻量化模型，降低中小企业和创业团队使用 AI 技术的成本，加速技术普惠。
20	FAX 程序化广告交易平台	2024 年 1 月	2025 年 1 月	同上	人工投入、租赁费及差旅费	基于 AI 的程序化广告平台，以讯飞开放平台众多开发者和应用为渠道，通过 AI 技术和大数据，从智能洞察、智能传播、智慧连接和智能决策四个方面为国际 4A、品牌主、代理商、电商等实现营销升级和创新，并在消费者洞察、程序化广告、AI 创意、智能链接等多方面给品牌客户在 AI 营销上带来更多更好的产品和解决方案，通过大数据精准定向和互动广告创意为媒体提供更高的变现解决方案，从而提升讯飞程序化广告平台的知名度、影响力和盈利能力。
21	讯飞 AI 输入法 2024	2024 年 1 月	2024 年 12 月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	拓展公开市场用户规模，提高用户输入效率和体验，不断探索新的变现路径提升收入规模；探索大模型 AI 助手在输入法场景的应用落地，提升用户使用体验，并成功完成商业化验证；内容增值新增长路径探索，打造创作者生态，提升内容生产效率，提升收入规模。

22	iFlyCode	2024年4月	2024年10月	同上	人工投入、折旧费	通过代码大模型技术，实现辅助代码开发者进行 IT 知识问答、代码生成、纠错、优化、解释以及私域代码库学习，解决软件研发团队客户研发效率提升途径不足等问题。
23	科大讯飞 AI 学习机 T30 系列	2024年2月	2024年11月	同上	人工投入、折旧费	聚焦小学至初中核心学龄段，通过 T30Lite 机型软硬件迭代与星火大模型深度融合，强化“AI 伴学+健康守护”双核心，填补行业“高性价比旗舰”市场空白。依托指读、坐姿监测、智能用眼保护等创新硬件，叠加星火大模型的中英文作文精批、口语对话教练、知识点图谱诊断等教育 AI 能力，构建“硬件安全+软件专业”的双护城河，推动学习机品类向“场景化陪伴+健康化成长”升级，巩固公司在高性价比旗舰绝对领先地位。
24	AI 虚拟人交互平台 2024	2024年1月	2024年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	平台致力于提升虚拟人的大脑智能，使其能够更好地理解和处理用户的需求。包括自然语言处理、情感识别、学习和记忆等认知功能的增强，以便虚拟人能够模拟人类的思考方式。为了提升用户体验，平台着重于开发虚拟人在知识问答、产品推荐、业务融合和应用集成等方面的专业技能。虚拟人能够根据用户的具体需求，提供精准的信息服务和建议，从而提高服务效率和质量。
25	科大讯飞 AI 学习机 P30 系列	2024年2月	2024年7月	同上	人工投入、折旧费	1、通过推出 P30 系列高性价比入门机型，降低智能学习门槛，促进教育资源均衡分配；2、通过 P30 系列高性价比学习机深入布局，扩大科大讯飞 AI 学习机市场份额，增强品牌市场竞争力和影响力。
26	个性化学习手册	2023年3月	其中部分子项目已于23年结转2,017.01万元，剩余部分于2024年9月结转	同上	人工投入、折旧费、外包服务、办公费、差旅费	针对初高中学生客户，通过题库建设、教育大数据、智能推荐技术，实现多维评价、错因诊断、个性化学习路径规划独特功能，解决初高中学生客户的练习效率低、提升效果差问题的个性化学习手册产品。
27	数智作业产品	2024年3月	2024年8月	同上	人工投入、外包服务	建设一套面向学校和教育局的区校一体的数智作业系统，通过高质量资源建设、科学化作业布置、全场景学情采集、多角色学情应用等内容建设，实现学校老师的作业由传统作业向数智化转型，达到助力老师科学教、学生个性学、教育管

						理者轻松管的目的。
28	互联网 酷音 2024	2024年 1月	2024年12 月	同上	人工投 入、折旧 费	面向手机厂商、互联网APP客户，在通话场景增值服务、个性化装扮等产品方向，提供可行性解决方案及针对性优化方案，持续优化产品体验，深化渠道合作，提升品牌价值。
29	车载智 能音频 管理系 统	2022年 7月	其中部分子 项目已于23 年结转，金 额568.05万 元，剩余部 分于2024年 3月结转	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务、办 公费	面向车载音频行业发展浪潮与车企对智能化体验爆发式场景需求，结合国内高端车载音频功率放大器被国外垄断、国内外技术鸿沟较大等痛点，科大讯飞自研并构建高性能、大功率、多通道、低成本的硬件平台以及声场分区、ICC、主动降噪等核心音效算法。融合星火大模型的自适应人机协同的音效调节和自然语言理解下的音效优化技术，帮助车企提升座舱音效整体竞争力，为用户带来极致听感和智能化的音效体验。
30	智慧体 育考试 产品	2022年 10月	2024年7月	同上	人工投 入、折旧 费、差旅 费	通过建立体育考试标准，将考试评价数据转化为教学目标，形成跨产品业务闭环，并结合行业领域新的研究成果，对体育考试产品进行标准化改造，旨在提升各类指标的准确度、系统与业务的贴合度，从而提高解决方案的整体竞争力，提升客户满意度。
31	讯飞开 放平台 网站系 统2023	2023年 1月	2023年12 月	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务	依托于科大讯飞在全球范围内领先的AI技术，面向移动应用、智能家居、智能车载、教育医疗等众多领域提供丰富的AI能力和解决方案，同时结合讯飞星火认知大模型的文本生成、语言理解、知识问答、逻辑推理、数学能力、代码能力和多模交互能力，帮助客户升级原有的产品交互形式，构建全新的AI原生应用，提升其产品竞争力，打造能听会说、能看会认、能理解会思考的产品。
32	讯飞AI 输入法 2023	2023年 1月	2023年12 月	同上	人工投 入、折旧 费、外包 服务	持续迭代互联网版本拓展用户规模，不断探索新的变现路径提升收入规模；拓展大模型AI文本润色能力在输入法的融合落地，提升用户体验和效果；拓展增值内容生态建设，提升内容增值规模。
33	科大讯 飞AI学 习机 Lumie	2022年 12月	2023年11 月	同上	人工投 入	通过开发软硬一体化的智慧教育学习机，丰富不同尺寸、规格的产品矩阵，融合讯飞星火大模型在教育行业的中英文批改、阅读理解、

	10					智能对话及问答引擎能力，持续追求产品系统性创新，面向从低幼学段至小初高全学段用户，打造行业领先的智慧教育产品。
34	清洁机器研发项目	2022年3月	2023年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	通过运用先进的AI技术，开发软硬一体轮式机器人产品平台，融合讯飞星火大模型交互和理解能力，为相关用户提供更加智能化、自动化的解决方案，是具身智能的技术积累。
35	AI交互套件	2022年1月	2023年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	建设一套能够适配在汽车行业领域AI交互新趋势的套件系统，以语音和视觉作为核心技术基础，融合星火大模型的内容生成、搜索等能力，进一步提升车载智能交互产品的深度和广度，为主机厂提供在智能座舱领域安全、稳定具有竞争力的服务和产品。
36	AI虚拟人交互平台2023	2022年12月	2023年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	本项目面向多场景虚拟人应用，重点加强虚拟人交互平台及其配套应用资产的建设，通过讯飞星火认知大模型作为虚拟人交互的大脑，并结合丰富的虚拟人、语音合成、图片、音乐等资产，满足不同行业的虚拟人应用，同时新增虚拟人直播产品，赋能直播场景，解决直播开播门槛高、成本高等问题。通过本项目将进一步提升公司的AI虚拟人的市场应用范围和在应用中内容的丰富度，更好的满足客户场景化应用需求。
37	互联网酷音2023	2023年1月	2023年12月	同上	人工投入、折旧费、差旅费	面向手机厂商、互联网APP客户，在通话场景增值服务、个性化装扮等产品方向，提供可行性解决方案及针对性优化方案，持续优化产品体验，深化渠道合作，提升品牌价值。
38	科大讯飞AI学习机T20系列	2022年7月	2023年7月	同上	人工投入	通过本项目持续对学习机T20系列机型进行软硬件功能及内容升级，融合讯飞星火大模型在教育行业的中英文批改、开放式知识问答、多轮对话及多模态交互等引擎能力，打造硬件性能超群、软件支持AI1对1辅导的行业旗舰产品，进一步引领行业高端标准，持续占据行业高端市场份额。
39	大数据精准教学系统	2023年1月	2023年8月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、差	建设一套以学习者为中心的学业评价体系，借助精准检测与资源推荐，帮助老师提升精准教学力，帮助学生提升自主学习有效性，帮助

					旅费	管理者依托数据及时分析、科学决策。
40	放心课 教师版	2023年 3月	2023年12 月	同上	人工投 入	为小学校内教师和学生打造的一款集素质课程资源和备授课工具为一体的素质课程教学产品。课程资源以新课标以及《中国学生发展核心素养》为导向,打造基于学科延伸、更适合校内开展的素质课程体系,课程涉及科技、心理、人文等6大领域,覆盖1-6年级。同时,工具产品深度融合星火大模型,帮助校内教师零门槛、轻负担开展素质类课程,解决课后服务课程开足开齐开优的难题。
41	面向家 居空间 全场景 的魔飞 家庭交 互系统	2023年 1月	2023年12 月	同上	人工投 入、外包 服务	面向智能家居市场,通过人工智能技术,构建连接家庭内分散智能单品的中央控制系统,形成完整的智能家居生态,帮助用户解决品牌间不兼容和孤立设备的问题,实现设备间的无缝互联互通,为用户提供更加智慧、便捷的生活体验。
42	标准课 堂产品	2023年 3月	2023年12 月	同上	人工投 入、外包 服务	通过融合学科领域知识、采集教与学过程化数据,利用智能语音技术、图文智能处理、知识图谱构建、智能推荐等技术,构建“高效备课”“精准教学”“智能批阅”“个性化学习”“智能管理”“家校共育”等功能产品,助力教学管理提质增效。
43	课后服 务管理 平台	2023年 1月	2023年10 月	同上	人工投 入、折旧 费	通过人工智能+大数据技术,建设一套实现数据监管、资金监管、意向征询、班级管理,选课支付、课程推荐等功能综合服务平台,解决局级/校级客户的课后服务数据监管无抓手、课程资源供需不平衡、高效开展课后服务缺少工具、资金收支复杂问题。
44	数智作 业系统	2022年 12月	2023年6月	同上	人工投 入、外包 服务、差 旅费	建设一套面向学校和教育局的区校一体的数智作业系统,通过高质量资源建设、科学化作业布置、全场景学情采集、多角色学情应用等内容建设,实现学校老师的作业由传统作业向数智化转型,达到助力老师科学教、学生个性学、教育管理者轻松管的目的。
45	面向物 联网的 开放端 云端人 机自然	2020年 5月	2022年12 月	同上	人工投 入、折旧 费、租赁 费	研发高并发、高实时、高稳定、高灵活的云端实时交互系统,面向物联网行业智能设备厂商提供技能开发、设备接入和服务接入的可视化操作,满足物联网厂商构建垂直

	交互系统					领域的自然语言理解模型，研发个性化人机交互的需求
46	讯飞开放平台网站系统 2022	2022年1月	2022年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	建设建成新一代人工智能开放平台
47	讯飞 AI 输入法 2022	2021年12月	2022年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	项目目标主要为互联网持续迭代互联网版本，以及完成厂商定制版本交付
48	讯飞学习机 C 端软件	2021年10月	2022年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	通过熊小球、分级阅读功能上线解决讯飞学习机低幼市场双语启蒙阅读场景缺失问题，在低幼市场持续补差提升用户体验；通过瑞恩熊、阅读思维训练、中考三轮复习等 16 项重磅功能上线、资源持续升级，强有力支撑寒暑营销季，提升产品核心竞争力，构建用差异化卖点，满足市场、营销需求，实现销售量与业绩的快速收割。
49	多语种语音引擎系统 V1.0	2022年1月	2022年6月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	根据合作伙伴战略协议要求，完成多语种语音识别、合成技术在各项场景下的顺利运用
50	智慧体育	2022年2月	2023年9月	同上	人工投入、折旧费、外包服务	基于国家对体育在教育中的重视程度以及考试政策的牵引，形成教、练、考一体的解决方案，把握市场潜力及发展机会
51	AI 智拍机	2021年9月	2022年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、差旅费	运用大数据分析技术对学生作业进行统计分析，辅助教师实施个性化的分层作业布置，让学生作业过程有意义、有趣，增值、高效
52	小鹰爱学	2022年3月	2023年6月	同上	人工投入、外包服务	解决双减下大多数家庭缺乏辅导能力从而产生的焦虑等社会命题，有效促进学生实现真正减负，提升家长辅导水平
53	AI 电视助手 v3.0	2021年3月	2022年7月	同上	人工投入、外包服务	优化产品体验，在功能创新和基础运营保障的基础上，实现硬件销售、内部支撑，为行业引领提供语音及周边能力支撑
54	iFLYHOMEOS	2022年7月	2023年7月	同上	人工投入、外包服务、差旅费	细化产品能力，打造引领标杆的产品功能，提高平台竞争力，通过新业务场景的探索，为后续产品的发展寻求更广的道路
55	AI 虚拟人服务平台	2022年1月	2022年12月	同上	人工投入、折旧费、外包服务、租赁费	AI 虚拟人交互平台 2.0 项目完成上千虚拟人资产建设、完成虚拟人个性化捏脸服务、完成 AI 虚拟人直播系统面向直播场景探索新产品应用落地

56	理科个册	2022年10月	2023年6月	同上	人工投入、外包服务	为理科学生提供不同练习，提升学习效率
57	智慧黑板	2021年11月	2022年12月	同上	人工投入、外包服务、差旅费	通过提供同一品牌下不同尺寸的智慧黑板硬件，满足不同客户的购买需求，同时提供自研智能笔、自研等响度音响等产品，构建“智慧教室”解决方案

3、资本化条件

公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。在公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。

公司以通过技术可行性及经济可行性研究、形成项目立项为项目进入开发阶段的时点，且以开发阶段项目满足《企业会计准则》关于研发支出资本化的五项条件作为其研发支出资本化的时点。

根据《企业会计准则》规定，开发阶段的支出同时满足下列条件时，才能确认为无形资产：

- A.完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- B.具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- C.无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- D.有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- E.归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司对上述项目予以资本化时间均按照准则规定执行，满足资本化条件。

（二）研发人员的认定标准及划分依据，报告内专职/兼职研发人员数量，相关人员认定标准、工时确认标准

1、公司研发人员的认定标准及划分依据

公司依据员工所属部门和承担的工作职能对人员属性进行认定，将直接从事研发和技术创新活动的人员以及与研发活动直接相关的管理人员和辅助人员认定为研发人员。公司的研发人员均为直接从事研发活动的人员或与研发活动直接

相关的管理人员和辅助人员，包括专职研发人员和兼职研发人员。

2、报告内各期末专职/兼职研发人员数量

报告内各期末，专职及兼职研发人员数量具体如下表所示：

单位：人

类别	2025年9月末	占比(%)	2024年末	占比(%)
专职研发人员	5,021.00	50.54	4,523.00	46.38
兼职研发人员	4,913.00	49.46	5,229.00	53.62
合计	9,934.00	100.00	9,752.00	100.00
类别	2023年末	占比	2022年末	占比(%)
专职研发人员	4,268.00	47.91	3,829.00	41.26
兼职研发人员	4,640.00	52.09	5,452.00	58.74
合计	8,908.00	100.00	9,281.00	100.00

注：兼职研发人员指除全时研发人员（专职研发人员）以外的公司其他研发人员

如上表所示，公司报告期各期末的专职研发人员占比均在 40% 以上，且整体呈上升趋势。公司存在兼职研发人员原因系：公司的核心技术平台与产品研发，与为客户提供定制化项目开发，在底层技术、开发工具和部分功能模块上具有高度的共通性，该部分研发项目的研发人员会同时参与客户的定制化项目，其工时在研发与项目成本费用间进行合理分摊，形成兼职研发人员。

3、报告内专职/兼职研发人员工时统计方法、工时确认标准

公司采用项目工时系统作为项目工时记录与投入分析的统一平台，该系统可实现从项目工时填报、工时审批到项目人工成本核算归集的全流程电子化管理。公司研发人员每天按其参与研发活动的实际情况在工时系统中填报工时，包括具体研发项目工时、非研发项目工时等。通过工时在研发项目和非研发项目中的划分以有效控制人工费用在研发和非研发的成本费用分摊。

研发人员参与项目研发活动产生的工时填报后，必须经过项目负责人审核通过后予以确认。财务部门会计人员每月导出工时汇总表，确保账务处理核算准确。公司相关工时统计内控制度健全并有效执行，研发人员工时统计与核算真实准确。

（三）研发投入归集核算相关内控制度是否健全并有效执行，是否存在成本费用混同情形

公司根据《企业会计准则》等有关规定制定《产品研发项目管理规定》《研

发项目支出费用化和资本化管理办法》等，明确研发项目的内部控制流程，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审批、归集和处理，根据研发费用支出范围和标准，判断是否属于研发费用并正确进行账务处理，避免将与研发无关的支出在研发投入中列支。

公司为每个研发项目设置研发项目编号，研发投入通过每个研发项目的项目编号进行核算，研发过程中发生的所有支出，均先通过研发支出科目进行归集。对于研究阶段的研发投入，发生时转入当期研发费用；对于开发阶段的研发投入，其中符合资本化条件的研发项目，其项目研发支出在资本化时点转入无形资产，不满足资本化条件的均计入研发费用。

综上，公司已设置并严格执行研发管理相关的制度，设置了研发支出成本项目明细账，按照研发项目归集相关项目研发支出，确保研发费用归集真实、准确、完整。研发投入归集核算相关内控制度健全并有效执行，不存在研发费用和成本混同的情况。

五、各期末开发支出主要内容，相关项目进展情况，是否存在无法推进或长期挂账的情形，是否存在减值迹象；各类无形资产摊销方法及确定依据，计入成本、费用的具体情况及类型，无形资产减值准备计提是否充分

（一）各期末开发支出主要内容，相关项目进展情况，是否存在无法推进或长期挂账的情形，是否存在减值迹象

报告期各期末，主要开发支出项目具体情况列示如下：

1、2025年9月30日

单位：万元

开发支出项目	期末余额	占比	研发进度	资本化时点	是否无法推进或长期挂账	是否存在减值迹象
学习机辅学模块	18,261.72	7.75%	开发阶段	2025年1月	否	否
星火 APP	5,202.38	2.21%	开发阶段	2025年1月	否	否
汽车智能座舱域控制器	5,015.92	2.13%	开发阶段	2022年5月	否	否
讯飞 AI 输入法2025	4,760.52	2.02%	开发阶段	2025年1月	否	否

星火场景化应用	4,122.11	1.75%	开发阶段	2025 年 1 月	否	否
虚拟人交互平台	1,799.05	0.76%	开发阶段	2025 年 1 月	否	否
数智作业（本）	1,459.24	0.62%	开发阶段	2025 年 5 月	否	否
讯飞 AI 课程	1,307.70	0.55%	开发阶段	2024 年 7 月	否	否
合计	41,928.64	17.79%	-	-	-	-

2、2024 年 12 月 31 日

单位：万元

开发支出项目	期末余额	占比	研发进度	资本化时点	是否无法推进或长期挂账	是否存在减值迹象
智能辅助驾驶系统	16,232.99	9.92%	开发阶段	2022 年 8 月	否	否
星火 SparkDesk	11,039.86	6.75%	开发阶段	2024 年 1 月	否	否
2024 年讯飞开放平台网站系统	7,236.87	4.42%	开发阶段	2024 年 1 月	否	否
汽车智能座舱域控制器	3,337.29	2.04%	开发阶段	2022 年 5 月	否	否
语音助理国际版	2,392.90	1.46%	开发阶段	2022 年 5 月	否	否
星火智能批阅机	2,098.03	1.28%	开发阶段	2024 年 7 月	否	否
学习机“测诊学练拓”资源建设	2,054.21	1.26%	开发阶段	2024 年 2 月	否	否
GrowOne 数字广告营销平台	2,040.63	1.25%	开发阶段	2024 年 1 月	否	否
FAX 程序化广告交易平台	1,875.73	1.15%	开发阶段	2024 年 1 月	否	否
星火智算中心	1,130.93	0.69%	开发阶段	2024 年 10 月	否	否
合计	49,439.46	30.22%	-	-	-	-

3、2023 年 12 月 31 日

单位：万元

开发支出项目	期末余额	占比	研发进度	资本化时点	是否无法推进或长期挂账	是否存在减值迹象
智能辅助驾驶系统	7,496.24	10.73%	开发阶段	2022 年 8 月	否	否
汽车智能座舱域控制器	4,359.10	6.24%	开发阶段	2022 年 5 月	否	否

个性化学习手册	1,696.82	2.43%	开发阶段	2023 年 3 月	否	否
智慧体育考试产品	1,242.59	1.78%	开发阶段	2022 年 10 月	否	否
语音助理国际版	1,067.06	1.53%	开发阶段	2022 年 5 月	否	否
合计	15,861.81	22.70%	-	-	-	-

4、2022 年 12 月 31 日

单位：万元

研发项目	期末余额	占比	研发进度	资本化时点	是否无法推进或长期挂账	是否存在减值迹象
多语种语音引擎系统 V1.0	2,661.41	3.71%	开发阶段	2022 年 1 月	否	否
智慧体育	2,389.92	3.33%	开发阶段	2022 年 2 月	否	否
小鹰爱学	1,970.34	2.75%	开发阶段	2022 年 3 月	否	否
iFLYHOMEOS	1,680.96	2.34%	开发阶段	2022 年 7 月	否	否
理科个册	1,660.79	2.32%	开发阶段	2022 年 10 月	否	否
小计	10,363.42	14.45%	-	-	-	-

公司开发支出项目的开发周期一般为 1-2 年，部分项目因为存在项目需求变更等原因超过正常周期，具体如下：

(1) 智能辅助驾驶系统项目：周期较长主要系该项目原计划 2024 年达到量产验收，实际到 2025 年才完成项目量产验证，考虑开发阶段的支出需要在满足“能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场”条件时，才能确认为无形资产，基于谨慎原则，待该项开发支出经过验收后，方才进行结项。

(2) 汽车智能座舱域控制器项目：主要系该项目研发周期较长，主要体现在产品更高功能升级的时间跨度与技术升级的复杂性上，每次功能的升级均间隔约一年。每个版本的开发升级不仅需提升核心 IC 国产化率，而且需对核心处理器的算力、AI 处理器的算力进行重大升级。随着 AI 大模型在汽车行业的应用落地，端侧大模型需求迫切，公司将持续在国产化大算力平台上，完成 LLM、VLM 大模型的端侧部署和应用。

(3) 语音助理国际版项目：为持续提升产品核心竞争力与用户体验，经综

合评估与审批,对项目原定版本在核心能力及语音功能等方面进行了全面技术升级。此次升级在语种覆盖、交互场景细分、优化语音识别 ASR 效果、发音人体系及语音自然度等关键维度实现了显著提升,并新增了本地化功能模块。这些增强与改进在拓展产品功能边界、优化性能表现的同时,也相应增加了在技术预研、数据采集处理、算法优化及系统集成等方面的研发投入。为确保各项新增功能与性能提升的稳定性与成熟度,保障最终交付质量,故原定项目结项时间据此相应顺延。

综上,报告期各期末开发支出项目进展正常,不存在无法推进或长期挂账的情形,不存在减值迹象。

(二) 各类无形资产摊销方法及确定依据,计入成本、费用的具体情况及类型,无形资产减值准备计提是否充分

1、各类无形资产摊销方法及确定依据

①无形资产的摊销方法

对于使用寿命有限的无形资产,公司在取得时确定其使用寿命,在使用寿命内采用直线法系统合理摊销,摊销金额按受益项目计入当期损益或计入相关资产的成本。具体应摊销金额为其成本扣除预计残值后的金额。已计提减值准备的无形资产,还应扣除已计提的无形资产减值准备累计金额。使用寿命有限的无形资产,其残值视为零,但下列情况除外:有第三方承诺在无形资产使用寿命结束时购买该无形资产或可以根据活跃市场得到预计残值信息,并且该市场在无形资产使用寿命结束时很可能存在。

对使用寿命不确定的无形资产,不予摊销。每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核,如果有证据表明无形资产的使用寿命是有限的,估计其使用寿命并在预计使用年限内系统合理摊销。

②使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况:

项目	预计使用寿命	依据
土地使用权	土地使用年限	法定使用权
非专利技术	8-10 年	为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
软件外购	5-10 年	为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
软件自行开发	2-5 年	为公司带来经济利益的期限确定使用寿命

数据资源	3年	为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
------	----	--------------------

每年年度终了，公司对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

③无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。对于使用寿命不确定的无形资产，公司在每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果重新复核后仍为不确定的，于资产负债表日进行减值测试。

2、计入成本、费用的具体情况及类型

报告期内，公司无形资产摊销计入成本、费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
无形资产摊销计入研发费用金额	109,874.58	132,743.00	124,682.54	116,867.00
无形资产总摊销金额	117,952.13	142,411.75	132,816.66	122,519.60
研发费用占比	93.15%	93.21%	93.88%	95.39%

由上表可见，报告期各期计入研发费用的无形资产摊销占比均超过93%，其他计入成本及其他费用。公司的研发项目主要围绕感知智能、认知智能、多模态交互及行业应用技术等方向开展，这些技术主要为公司后续研发迭代提供核心支撑，同时也直接应用于产品销售及项目交付环节。

会计处理上，公司根据无形资产的受益对象差异将摊销金额分别计入相应成本、费用等科目；对于难以准确拆分自研无形资产在后续研发、产品销售及项目交付的分摊比例，将自研无形资产摊销均计入研发费用，不存在重复计入开发支出的情形。通过公开信息查询，公司的处理方式与汉王科技（002362.SZ）、四维图新（002405.SZ）、数字政通（300075.SZ）等处理方式一致，具有合理性。

3、无形资产减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第四条：企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第五条：存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：（一）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间

的推移或者正常使用而预计的下跌。（二）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。（三）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。（四）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。（五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。（六）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。（七）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

公司无形资产由土地使用权、软件、非专利技术及数据资源构成，其中土地使用权为公司目前正在使用的厂房、办公用房等所属土地；软件为公司目前正在使用的财务核算软件及各类型管理软件；该两类无形资产均在正常使用状态且不存在减值迹象，无需计提减值准备。同时，非专利技术及数据资源则持续为公司创造收入，具备良好的市场前景和预期收益。公司于年末通过预测资产的可收回金额是否低于账面价值的方法，对自行开发的软件以及数据资源进行了专项减值测试，测试结果显示不存在减值。

六、结合报告期内应收账款构成、账龄、周转率、对应客户资质、合同约定付款时间、截至目前回款情况、逾期情况、预计未来回款情况等，说明应收账款坏账准备计提充分性

（一）报告期各期末应收账款的构成情况

公司业务以人工智能技术为依托，在教育、医疗、智慧城市、运营商、汽车、金融等重点赛道进行人工智能技术产业化落地。行业解决方案业务主要包括教育、医疗、城市、企业AI解决方案领域业务收入，客户主要为各地教育局等政府单位或国有企业等项目型客户。开放平台及消费业务主要包括开发平台、运营商、C端消费领域业务收入，客户主要为中国移动及其子公司、主要智能硬件销售的代理商等产品型客户。按主要业务类型及对应客户将应收账款按组合计提如下：

单位：万元

类型	2025/9/30	2024/12/31
----	-----------	------------

	应收账款余额	占比 (%)	应收账款余额	占比 (%)
按单项计提	2,765.00	0.14	2,765.00	0.15
按组合计提:	1,966,340.27	99.86	1,805,701.35	99.85
组合 1: 行业解决方案业务客户	1,505,108.00	76.44	1,460,602.79	80.76
组合 2: 开放平台及消费业务客户	461,232.27	23.42	345,098.56	19.09
合计	1,969,105.27	100.00	1,808,466.35	100.00
类型	2023/12/31		2022/12/31	
	应收账款余额	占比 (%)	应收账款余额	占比 (%)
按单项计提	2,290.30	0.16	2,240.71	0.19
按组合计提:	1,458,463.02	99.84	1,162,796.76	99.81
组合 1: 行业解决方案业务客户	1,179,904.71	80.77	932,897.77	80.08
组合 2: 开放平台及消费业务客户	278,558.31	19.07	229,898.99	19.73
合计	1,460,753.32	100.00	1,165,037.46	100.00

报告期各期末，应收账款的主要客户类型为行业解决方案业务客户，报告期各期占比均在 75% 以上。

（二）报告期各期末应收账款账龄情况

1、行业解决方案业务客户

单位：万元

账龄	2025/9/30				2024/12/31			
	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	784,699.67	52.14	77,833.01	9.92	747,263.43	51.16	60,646.50	8.12
1 至 2 年	325,343.64	21.62	60,429.30	18.57	371,399.83	25.43	74,152.43	19.97
2 至 3 年	208,580.94	13.86	67,345.21	32.29	174,898.07	11.97	60,284.75	34.47
3 至 4 年	96,682.01	6.42	52,313.02	54.11	92,151.96	6.31	47,325.38	51.36
4 至 5 年	40,758.84	2.71	31,753.03	77.90	35,849.36	2.45	29,182.54	81.40
5 年以上	49,042.91	3.26	49,042.91	100.00	39,040.16	2.67	39,040.16	100.00
合计	1,505,108.00	100.00	338,716.47	22.50	1,460,602.79	100.00	310,631.76	21.27
账龄	2023/12/31				2022/12/31			
	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)

1 年以内	660,443.75	55.97	49,039.34	7.43	560,605.89	60.09	43,054.38	7.68
1 至 2 年	275,038.03	23.31	50,640.56	18.41	238,597.23	25.58	41,306.23	17.31
2 至 3 年	145,076.39	12.30	45,535.21	31.39	69,187.57	7.42	24,138.23	34.89
3 至 4 年	49,071.79	4.16	25,741.16	52.46	30,645.83	3.29	16,502.64	53.85
4 至 5 年	20,272.93	1.72	16,226.61	80.04	13,789.68	1.48	11,550.45	83.76
5 年以上	30,001.82	2.54	30,001.82	100.00	20,071.58	2.15	20,071.58	100.00
合计	1,179,904.71	100.00	217,184.71	18.41	932,897.77	100.00	156,623.51	16.79

如上表所示，公司应收行业解决方案业务客户的应收账款余额较高，主要系此类项目均为交付类项目，且客户多为政府部门及国有企业。受宏观经济环境、财政资金安排等因素影响，该类客户回款节奏放缓，导致应收账款余额较高。截至 2025 年 9 月 30 日，政府部门、国有企业、事业单位等应收账款余额为 1,004,848.35 万元，占比为 66.76%；账龄处于两年以上的应收账款余额为 395,064.69 万元，其中政府部门、国有企业、事业单位等余额为 275,613.72 万元，占比为 69.76%。该类客户资信良好，实质性破产风险较低，款项无法收回的风险较低。

公司基于迁徙率模型测算预期信用损失率，随着回款节奏的放缓，应收账款账龄结构中长账龄余额占比上升，各阶段迁徙率呈现上升趋势，进而导致坏账准备计提比例及坏账准备计提金额相应提高。

截至 2025 年 9 月 30 日，账龄处于两年以上前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	期末应收账款余额	期末坏账准备金额	两年以上应收账款余额	两年以上坏账准备金额
蚌埠市教育局	60,314.11	20,849.45	27,965.17	12,245.97
青岛市黄岛区教育和体育局	26,938.72	20,267.18	25,674.97	19,960.41
客户 13	18,698.29	10,893.06	14,519.31	9,970.77
客户 12	11,328.57	4,781.82	9,488.62	4,619.88
客户 22	7,766.42	1,045.88	7,963.23	1,028.22
客户 8	13,152.92	1,356.32	6,491.40	1,163.59
客户 14	15,324.49	2,708.25	6,060.06	1,665.45
客户 23	6,351.38	1,699.40	6,058.36	1,664.99
贵阳市服务外包及呼叫中心产业发展办公室	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

客户 24	9,580.10	1,911.77	4,469.61	1,228.36
合计	175,455.00	71,513.13	114,690.73	59,547.64

(续上表)

客户名称	客户资质	截至 2025/9/30 逾期金额	期后截至 2026/1/31 回款情况	预计未来回款情况
蚌埠市教育局	政府单位	逾期 60,314.11 万元; 逾期原因:区县财政资金调度安排	4,700.42 万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
青岛市黄岛区教育和体育局	政府单位	逾期 24,685 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	3,108.31 万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 13	国有企业	逾期 778 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	843.00 万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 12	政府单位	逾期 9,697.87 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	10.00 万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 22	国有企业	逾期 6,261.00 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	1,000.00 万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 8	政府单位	逾期 2,545.98 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	2,500.00 万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 14	政府单位	逾期 12,542.84 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	-	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 23	事业单位	逾期 6,058.36 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	5,084.00 万元	该客户为事业单位,未来回款计划根据其资金安排确定
贵阳市服务外包及呼叫中心产业发展办公室	事业单位	逾期 6,000.00 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	-	该客户为事业单位,已全额计提坏账准备,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 24	国有企业	逾期 3,378.74 万元; 逾期原因:财政资金调度安排	-	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定

2、开放平台及消费业务客户

单位: 万元

账龄	2025/9/30				2024/12/31			
	应收账款	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)	应收账款	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内	358,863.38	77.81	14,455.96	4.03	243,081.57	70.44	9,100.46	3.74
1 至 2 年	54,283.38	11.77	7,436.91	13.70	61,474.86	17.81	7,739.32	12.59

2至3年	27,591.44	5.98	6,362.65	23.06	24,106.79	6.99	5,319.08	22.06
3至4年	13,827.19	3.00	4,319.00	31.24	11,865.48	3.44	3,827.34	32.26
4至5年	5,337.64	1.16	2,389.92	44.77	3,405.66	0.99	1,273.88	37.40
5年以上	1,329.25	0.29	1,329.25	100.00	1,164.22	0.34	1,164.22	100.00
合计	461,232.27	100.00	36,293.69	7.87	345,098.56	100.00	28,424.29	8.24
账龄	2023/12/31			2022/12/31				
	应收账款	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)	应收账款	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	216,110.83	77.58	8,414.86	3.89	185,959.73	80.89	6,219.67	3.34
1至2年	36,070.17	12.95	5,917.76	16.41	30,366.51	13.21	4,915.34	16.19
2至3年	18,762.17	6.74	5,697.20	30.37	8,457.89	3.68	3,677.40	43.48
3至4年	4,776.88	1.71	2,437.32	51.02	3,293.54	1.43	2,688.42	81.63
4至5年	1,938.60	0.70	1,401.30	72.28	1,152.79	0.50	1,029.72	89.32
5年以上	899.67	0.32	899.67	100.00	668.53	0.29	668.53	100.00
合计	278,558.31	100.00	24,768.10	8.89	229,898.99	100.00	19,199.08	8.35

如上表所示，公司应收开放平台及消费业务客户的款项账龄在2年以内的占比在85%以上，坏账计提比例维持在较低区间，应收账款质量较好，坏账风险相对较低。

(三) 主要客户合同约定付款时间、截至目前回款情况、逾期情况、预计未来回款

1、截至2025年9月30日，公司行业解决方案业务的主要客户情况列示如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上	坏账准备余额
蚌埠市教育局	60,314.11	7,057.41	25,291.54	27,965.17	-	-	-	20,849.45
青岛市黄岛区教育和体育局	26,938.72	697.18	566.56	39.50	8,324.52	7,623.23	9,687.72	20,267.18
客户5	22,774.23	4,960.36	17,813.87	-	-	-	-	848.58
客户13	18,698.29	2,377.56	1,801.41	1,090.14	13,429.18	-	-	10,893.06
客户14	15,324.49	4,596.42	4,668.01	6,060.06	-	-	-	2,708.25

合计	144,049.84	19,688.93	50,141.39	35,154.87	21,753.70	7,623.23	9,687.72	55,566.52
----	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------	----------	-----------

(续上表)

客户名称	客户资质	合同约定付款时间	截至2025/9/30逾期金额	期后截至2026/1/31回款情况	预计未来回款情况
蚌埠市教育局	政府单位	统采分签合同 ①2020年,主合同技术开发服务验收合格后6个月内,甲方支付合同额20%; ②2021年至2024年,教育教学支撑服务部分供货安装调试并完成验收后次年起,每年6月30日前甲方支付合同额20% 上述每次付款前,乙方应向甲方提供验收合格报告及合格发票。	逾期60,314.11万元; 逾期原因:区县财政资金调度安排	4,700.42万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
青岛市黄岛区教育和体育局	政府单位	①采购人对服务商所完成的服务内容进行服务确认验收后,2020年11月前,在服务商开具发票后15个工作日内完成合同总额50%的付款; ②采购人对服务商所完成的服务内容进行服务确认验收后,2021年10月前,在服务商开具发票后15个工作日内完成合同总额30%的付款; ③2022年8月底前,在服务商开具发票后15个工作日内完成合同总额20%的付款。(具体支付时间以财政部门预算安排为准)。	逾期24,685万元; 逾期原因:财政资金调度安排	3,108.31万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 5	政府单位	项目统采分签,乙方与甲方签订总合同,并分别与各县(市)区教育主管部门签订对应采购分合同,市教育局按合同约定的市本级建设内容支付合同款,各县(市)区教育主管部门按分合同约定的建设内容支付合同款。具体如下:项目合同签订后支付合同额20%,终验合格后支付合同额30%,六年质保期内每年在服务考核评估达标后分别按照合同额20%、10%、5%、5%、5%、5%支付;	逾期13,997万元; 逾期原因:财政资金调度安排	8,486.38万元	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 13	国有企业	乙方完成第二年服务并通过服务验收合格后,丙方待甲方拨款到位后的10个工作日内,向乙方一次性支付服务金额的33%,即人民币:¥36,118,633.00元; 乙方完成第三年服务并通过服务验收合格,且完成项目决算审计后,丙方待甲方拨款到位后的10个工作日内,向乙方一次性支付服务部分决算审计金额的剩余款项。 付款条件:1)付款申请;2)全额增值税普通发票;3)服务验收报告	逾期778万元; 逾期原因:财政资金调度安排	843.00万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 14	政府单位	1、本项目采用分阶段建设,并分阶段进行结算。结算内容以发包人每阶段下达的《实施计划及清单任务书》内容为准,各项目模块结算价以按财政部门审定该模块的工程结算价x(1-投标下浮率)为该模块的结算价。	逾期12,542.84万元; 逾期原因:财政资金	-	该客户为政府单位,未来回款计划根据其资金安排确定

		2、每阶段《实施计划及清单任务书》签订生效后的 20 个工作日内，发包人支付该实施计划暂定工程费金额的 20%给施工方； 3、单次实施计划开始测试阶段后的 20 个工作日内，发包人支付该实施计划暂定工程费金额的 40%给施工方； 4、单次实施计划的工程通过竣工验收合格后 20 个工作日内支付到暂定工程费金额的 85% (含预付款)。分阶段建设工程结算由发包人报送财政部门审核，通过审核并经建设行政主管部门备案后 3 个月内支付到工程费结算总费用的 97%，余下 3% 作为工程质量保修金，通过竣工验收合格满一年后支付。	调度安排		
--	--	--	------	--	--

如上表所示，公司应收行业解决方案业务客户以政府客户及国有企业客户为主，此类客户信用较好，坏账计提比例较高系受宏观经济环境、财政资金安排等因素影响回款节奏放缓，账龄结构变化、减值计提比例上升所致。

2、截至 2025 年 9 月 30 日，公司开放平台及消费业务的主要客户情况列示如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上	坏账准备余额
客户 2	47,381.67	47,381.67	-	-	-	-	-	2,569.03
客户 1	37,286.25	37,286.25	-	-	-	-	-	1,867.00
客户 15	9,706.12	9,706.12	-	-	-	-	-	278.63
客户 16	8,259.01	7,135.31	1,123.70	-	-	-	-	244.54
客户 17	8,237.94	8,237.94	-	-	-	-	-	213.55
合计	110,870.99	109,747.29	1,123.70	-	-	-	-	5,172.75

(续上表)

客户名称	客户资质	合同约定付款时间	截至 2025/9/30 逾期金额	期后截至 2026/1/31 回款情况	预计未来回款情况
客户 2	民营企业； 信用情况： 22-25 年 9 月回款率 达 92.28%	双方以对账后的金额作为结算依据，并于对账后 10 个工作日内，向对方开具对应金额的发票。乙方应在收到甲方开具的发票后 15 个工作日内向甲方支付货款，实际支付的货款应先行抵扣甲方应付的代销服务费。	未逾期	38,775.43 万元	该公司经营正常，具备回款能力，目前正常回款
客户 1	民营企业； 信用等级：	在乙方签收商品并提供相关签收单据且收到甲方的结算发票后的	未逾期	55,388.01 万元	该公司经营正常，具备回

	22-25 年 9 月回款率达 97%	60 天内向甲方进行转账付款为基准。若不能按账期执行,按当笔货款每天万分之五的利率支付逾期罚款。			款能力,目前正常回款
客户 15	国有企业	结算方式:甲方只受理当月发布的结算单的对账申请。乙方需要在接到结算单后 10 个工作日内进行确认。乙方若未在规定时限内提出对账申请,则默认为乙方认可结算数据。在双方确认结算数量后或乙方逾期未提出对账申请,乙方应按照该数据应向甲方开具符合国家法律法规和标准的增值税发票。 甲方在收到乙方提供的对应符合国家财税规定的正式发票后,在 200 个工作日内以转账方式向乙方支付与发票开具金额相同的款项。	未逾期	14,610.61 万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 16	国有企业	甲方按每笔订单所涉项目进度与结算条款与客户先行结算,在收到客户回款 5.1 后,按照双方生效项目订单约定条款,在扣除甲方应得的收入分成后与乙方进行结算。甲方收到客户回款后,将在收到以下单据并确认无误后的 30 个工作日内以电汇方式向乙方支付: (A) 标明合同号、与本次请款金额相符的发票原件一份; (B) 甲方及乙方签字确认的结算清单或验收证书一份。	未逾期	2,758.01 万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定
客户 17	国有企业	在结算月,甲方通过电子邮件等形式向乙方提供结算单数据。若结算差异率超过 5%,乙方可在结算数据发布 5 个工作日内提出进行明细对账,对账期限为 15 个工作日,结算数据以双方对账确认的数据为准。在甲乙双方对结算单数据和结算所需材料进行共同确认后,甲方于 1 个月内按照规则对乙方进行结算支付。支付方式为转账支付。	未逾期	3,030.81 万元	该客户为国有企业,未来回款计划根据其资金安排确定

由上表可见,公司应收开放平台及消费业务客户以渠道代理商及国有企业客户为主,此类客户信用较好,账龄较短,坏账风险相对较低,因此坏账计提比例较低。

(四) 同行业可比公司情况

根据上市公司行业分类指引，公司所属行业为软件和信息技术服务业，但该行业中上市公司因行业客户、经营模式、业务结构等差异较大，导致分类结果中的同类上市公司的平均值与公司缺乏可比性。因此，选择下述在收入规模、产品类型和业务模式与公司相似的可比公司，分析与客户信用政策密切相关的应收账款周转率、应收账款坏账计提比例情况。

1、应收账款周转率分析

公司简称	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
太极股份	1.03	1.69	2.02	2.44
神州信息	4.40	4.12	4.28	5.18
东华软件	1.23	2.07	1.82	1.93
平均	2.22	2.63	2.71	3.18
科大讯飞	1.11	1.74	1.78	2.17

如上表所示，公司与同行业可比公司周转率存在差异，主要系具体产品类型、业务模式不同导致。报告期各期间，公司应收账款周转率整体处于可比公司合理区间，不存在明显差异，同时，受市场环境影响，报告期内，公司应收账款周转率均呈下降趋势，与同行业可比公司平均值变动趋势一致。

2、应收账款坏账计提比例分析

可比公司	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
太极股份	13.65%	15.21%	12.63%	11.50%
神州信息	26.57%	26.49%	17.08%	17.50%
东华软件	14.01%	16.27%	14.36%	12.49%
平均	18.08%	19.32%	14.69%	13.83%
科大讯飞	19.33%	18.90%	16.72%	15.28%

注：同行业可比公司 2025 年三季报未披露应收账款坏账计提数据，故选取 2025 年 6 月末作为最近一期数据进行比较分析

2022 年至 2025 年 6 月末，公司整体应收账款坏账计提比例分别为 15.28%、16.72%、18.90% 和 19.33%，与同行业可比上市公司的平均计提比例基本一致，不存在明显差异，且处于可比公司合理区间。

发行人与可比公司分账龄的应收账款坏账计提比例情况如下：

2025 年 6 月末				
账龄信息/可比公司	太极股份	东华软件	平均	科大讯飞

1 年以内	2. 79%	1. 01%	1. 90%	8. 01%
1-2 年	9. 92%	5. 00%	7. 46%	17. 71%
2-3 年	19. 21%	10. 01%	14. 61%	30. 68%
3-4 年	29. 63%	30. 04%	29. 84%	53. 63%
4-5 年	42. 68%	31. 74%	37. 21%	75. 69%
5 年以上	100. 00%	100. 00%	100. 00%	100. 00%
合计	13. 65%	14. 01%	13. 83%	19. 33%
2024 年末				
账龄信息/可比公司	太极股份	东华软件	平均	科大讯飞
1 年以内	2. 79%	1. 00%	1. 90%	7. 04%
1-2 年	9. 92%	5. 00%	7. 46%	18. 92%
2-3 年	19. 21%	10. 01%	14. 61%	33. 11%
3-4 年	29. 63%	30. 04%	29. 84%	49. 41%
4-5 年	42. 68%	31. 57%	37. 13%	77. 61%
5 年以上	100. 00%	100. 00%	100. 00%	100. 00%
合计	15. 21%	16. 27%	15. 74%	18. 90%
2023 年末				
账龄信息/可比公司	太极股份	东华软件	平均	科大讯飞
1 年以内	2. 79%	1. 00%	1. 90%	6. 55%
1-2 年	9. 92%	5. 00%	7. 46%	18. 25%
2-3 年	19. 21%	10. 03%	14. 62%	31. 31%
3-4 年	29. 63%	30. 46%	30. 05%	52. 36%
4-5 年	42. 68%	31. 40%	37. 04%	80. 81%
5 年以上	100. 00%	100. 00%	100. 00%	100. 00%
合计	12. 63%	14. 36%	13. 50%	16. 72%
2022 年末				
账龄信息/可比公司	太极股份	东华软件	平均	科大讯飞
1 年以内	2. 79%	1. 00%	1. 90%	6. 62%
1-2 年	9. 92%	5. 00%	7. 46%	17. 15%
2-3 年	19. 21%	10. 31%	14. 76%	37. 32%
3-4 年	29. 63%	30. 40%	30. 02%	56. 85%
4-5 年	54. 32%	37. 25%	45. 79%	84. 22%
5 年以上	100. 00%	100. 00%	100. 00%	100. 00%

合计	12.18%	12.49%	12.34%	15.28%
----	--------	--------	--------	--------

注：神州信息未披露账龄段坏账信息，因此未进行列示

2022年至2025年6月末，公司应收账款各账龄段的坏账计提比例均高于可比公司平均计提比例，公司的应收账款坏账准备计提充分。

综上，报告期内公司应收账款的总体回款状况良好，坏账风险相对较低。公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账准备计提金额充分合理。

七、预付账款及其他应收款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分

(一) 预付账款具体内容及账龄，是否与采购合同付款条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分

1、报告期各期末，公司的预付款项账龄情况列示如下：

单位：万元

账龄	2025年9月30日		2024年	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	41,543.55	82.06%	56,129.93	92.63%
1-2年	6,325.99	12.49%	2,820.54	4.66%
2-3年	2,142.44	4.23%	1,373.14	2.27%
3年以上	616.66	1.22%	267.42	0.44%
合计	50,628.63	100.00%	60,591.02	100.00%
账龄	2023年		2022年	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	35,064.60	88.61%	24,577.53	94.07%
1-2年	3,635.83	9.19%	1,349.09	5.16%
2-3年	675.57	1.71%	52.44	0.20%
3年以上	191.94	0.49%	147.76	0.57%
合计	39,567.95	100.00%	26,126.83	100.00%

报告期各期末，公司账龄在1年以内的预付款项占比均在80%以上。公司的预付账款主要用于采购流量推广服务、技术服务、硬件物料等。

2、截至 2025 年 9 月 30 日，公司预付款项前五大供应商具体情况列示如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	期末余额	账龄	采购合同付款条款	是否存在关联关系	是否存在资金占用
供应商 2	流量推广服务	5,570.38	1 年以内	流量推广前预付	否	否
供应商 1	流量推广服务	4,017.85	1 年以内	流量推广前预付	否	否
华为技术有限公司	算力建设维保服务	3,630.19	1-2 年	合同签订后支付 100%	否	否
供应商 13	广告营销服务费	2,983.60	1 年以内	合同签订后支付 65%，15 日内支付剩余 35%	否	否
供应商 11	流量推广服务	1,906.60	1 年以内	流量推广前预付	否	否
合计	-	18,108.62	-	-	-	-

(1) 2025 年 2 月 11 日，供应商 2 与科大讯飞签订了合同，约定该公司为科大讯飞及其客户提供推广服务、产品，合同履行期限为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日。广告流量供应商结算方式为先预付款项，后按消耗流量开票结算。预付流量充值符合行业惯例，与供应商的结算方式未发生明显变化。

(2) 2025 年 1 月 1 日，供应商 1 与公司子公司北京欢流科技有限公司签订了《电商营销服务商数据推广商务合作协议》，约定北京欢流科技有限公司委托该公司为其代理/服务的客户提供巨量千川平台数据推广服务，推广费用以订单和结算单为准，合同履行期限为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日。广告流量供应商结算方式为先预付款项，后按消耗流量开票结算。预付流量充值符合行业惯例，与供应商的结算方式未发生明显变化。

(3) 华为技术有限公司预付款项主要系预付华为未来 2025 年至 2028 年度算力建设项目服务器维保服务费用。鉴于该预付安排可获取一定幅度的价格折让，且基于公司服务器设备需覆盖相应使用周期的维保服务需求，同时契合当前行业普遍采用的长期服务协议结算模式，故该预付方式具有合理的商业实质，符合行业惯例。

(4) 2024 年 12 月 13 日，供应商 13 与讯飞医疗科技股份有限公司签订了《品牌营销战略框架协议》，约定该公司依托其代理的媒体平台，为讯飞医疗及相关品牌提供广告营销服务。合同执行期限为 2024 年 12 月 13 日至 2027 年 12

月 13 日。合同约定甲方于协议签署盖章后 2 个工作日内向乙方支付总广告营销费用的 65%，2025 年 1 月 15 日前向乙方支付总广告营销费用的 35%。目前，广告服务正在持续提供中。

(5)2025 年 8 月 1 日，供应商 11 与科大讯飞签订了《信息技术服务合同》，约定该公司依托其主导的代理平台向科大讯飞提供推广服务。合同履行期限为 2025 年 8 月 1 日起至 2025 年 12 月 31 日。合同约定采取预付款合作模式。该公司在收到全额预付费用后开始为科大讯飞提供相应推广服务。双方以确认的《结算单》进行结算。

综上，公司的预付账款与采购合同付款条款匹配，公司的预付款供应商主要为流量推广供应商、算力建设维保服务供应商、广告营销服务供应商等，市场相对透明，且公司合作的供应商均为行业知名企业，属于长期稳定合作模式，主要预付供应商与公司不存在关联关系，不涉及资金占用。

3、报告期各期末，公司预付账款坏账计提情况

公司报告期各期末的预付账款，主要是采购流量推广服务、技术服务、硬件物料等，根据企业会计准则的权责发生制和具体受益期限，在实际受益期限内结转成本费用。由于预付款项会根据受益期限结转成本费用，且服务提供商的服务尚在正常履约过程中，报告期各期末均不存在客观证据表明其发生了减值，未计提坏账准备。

(二) 其他应收款具体内容及账龄，是否与合同条款匹配，交易对方与发行人是否存在关联关系，是否涉及资金占用，坏账准备计提是否充分

1、报告期各期末，公司其他应收款账龄情况列示如下：

单位：万元

账龄	2025 年 9 月 30 日		2024 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	13,456.46	37.72	11,226.57	31.72
1-2 年	4,517.99	12.66	3,930.94	11.11
2-3 年	2,383.95	6.68	3,524.06	9.96
3 年以上	15,315.05	42.93	16,714.43	47.22
合计	35,673.46	100.00	35,396.00	100.00
账龄	2023 年		2022 年	

	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	10,719.03	28.29	11,996.69	30.91
1-2 年	5,947.68	15.70	6,062.96	15.62
2-3 年	4,323.32	11.41	11,761.39	30.30
3 年以上	16,899.96	44.60	8,995.81	23.18
合计	37,889.99	100.00	38,816.86	100.00

公司其他应收款核算内容主要系投标保证金、履约保证金、员工备用金等款项，部分款项账龄较长主要系公司部分项目周期较长，与之相关的保证金未到合同约定的收回时点导致。

2、截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他应收款前五大往来单位具体情况列示如下：

单位：万元

单位名称	核算内容	期末余额	账龄情况	是否逾期	坏账准备余额	合同付款条款	是否存在关联关系	是否存在资金占用
蚌埠市公共资源交易中心	保证金	34.00	1-2 年	否	407.28	项目履约保证金为主合同总金额的 5%	否	否
		180.68	2-3 年					
		7,930.92	5 年以上					
客户 18	保证金	495.19	1-2 年	否	30.95	项目履约保证金为主合同总金额的 50%	否	否
		123.80	2-3 年					
客户 19	保证金	600.00	1 年以内	否	30.00	承包人提供履约担保 600 万元	否	否
客户 20	保证金	559.76	1-2 年	否	27.99	中标人缴纳履约保证金 559.76 万元	否	否
客户 21	保证金	464.69	4-5 年	否	23.23	项目履约保证金为主合同总金额的 10%	否	否
合计	-	10,389.04	-	-	519.45	-	-	-

其他应收款 1 年以上账龄说明如下：

(1) 2020 年 3 月 30 日，蚌埠市教育局与科大讯飞签订《智慧学校建设项目采购框架合同》。合同分为技术开发服务与教育教学支撑服务两部分。技术开发服务期限为合同签订后三个月内。教育教学支撑服务的服务期限为验收后 60 个月整。其他应收款为项目履约保证金，为主合同总金额的 5%，收受人为蚌埠

市公共资源交易中心，服务期满，若科大讯飞无违约行为，一次性无息退还。截至 2025 年 9 月末，该笔款项账龄在 5 年以上，2020 年 12 月底，科大讯飞已完成供货安装调试工作，全面进入教育教学支撑服务阶段。截至 2025 年 9 月 30 日，该笔款项未逾期，不涉及资金占用。

(2) 2023 年 11 月 27 日，客户 18 与讯飞智元信息科技有限公司签订《京津冀协同发展之产业协同与智慧城市建设项目（第二批）-智慧教育项目合同》。2024 年 7 月 26 日签订补充协议，约定合同付款进度达到 30% 后，支付中标金额 10%，即 123.80 万元的履约保证金（以保函形式递交）。完成项目初步验收后，支付合同金额 40%，即 495.19 万元的项目后期履约保证金。截至 2025 年 9 月 30 日，该笔款项未逾期，不涉及资金占用。

(3) 2024 年 2 月 5 日，讯飞智元信息科技有限公司中标涡阳县视频数据平台及智能交通（一期）项目运维服务项目，缴纳项目履约保证金 259.76 万元。2024 年 9 月 10 日，讯飞智元信息科技有限公司中标涡阳县农村视频数据平台项目（涡阳二期）运维服务项目，缴纳项目履约保证金 300 万元。截至 2025 年 9 月 30 日，该笔款项未逾期，不涉及资金占用。

(4) 2021 年 9 月 23 日，讯飞智元信息科技有限公司中标多语种媒体信息处理平台项目第二包。招标文件约定中标供应商向采购人缴纳合同金额的 10%，即 464.69 万元作为项目履约保证金。收受人为客户 21。截至 2025 年 9 月 30 日，该笔款项未逾期，不涉及资金占用。

综上，公司其他应收款核算内容主要系保证金，且交易对手方多为信用状况良好的政府单位及相关机构，与公司不存在关联关系，不涉及资金占用。截至 2025 年 9 月 30 日，上述款项未到合同约定收款节点，不存在逾期情况。

3、截至报告期末账龄在 3 年以上的其他应收款情况

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人账龄在 3 年以上的其他应收款余额为 15,315.05 万元，主要情况如下：

单位：万元

序号	欠款方	款项性质	期末余额	账龄	坏账准备	是否逾期	逾期原因	是否可回收
1	蚌埠市公共资源交易中心	保证金	7,930.92	3 年以上	396.54	否	-	是
2	客户 21	保证金	464.69	3 年以上	23.23	否	-	是

3	客户 25	保证金	383.98	3 年以上	19.20	否	-	是
4	客户 26	保证金	339.20	3 年以上	16.96	否	-	是
5	客户 27	保证金	147.18	3 年以上	44.15	是	注 1	是
6	客户 28	保证金	114.34	3 年以上	34.45	是	注 2	是
7	客户 29	保证金	106.80	3 年以上	5.50	否	-	是
8	客户 30	保证金	100.00	3 年以上	5.00	否	-	是
9	其他-逾期部分	保证金及往来款	2,626.04	3 年以上	780.49	是	注 3	是
10	其他-未逾期部分	保证金及往来款	3,101.89	3 年以上	163.46	否	-	是
合计		-	15,315.05	-	1,488.99	-	-	-

注 1：项目已完成审计，客户资金支付内部流程审批进行中

注 2：合同约定质保期已于 2025 年 8 月届满，客户资金支付内部流程审批进行中

注 3：截至报告期末，发行人 3 年以上长账龄的其他应收款中，单笔余额低于 100 万元款项在“其他”中列示，其中逾期部分形成原因主要为客户预算管理、资金计划安排、付款审批流程繁琐等，公司已加大催款力度

4、报告期各期末，公司其他应收款坏账计提情况

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年	2023 年	2022 年
其他应收款	35,673.46	35,396.00	37,889.99	38,816.86
其他应收款坏账准备	2,960.58	3,278.96	4,217.64	3,933.36
计提比例	8.30%	9.26%	11.13%	10.13%

公司关于其他应收款的坏账计提政策如下：于每个资产负债表日，公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

依据其他应收款的坏账计提政策，公司综合考虑逾期情况对其他应收款进行三阶段划分，对其他应收款的坏账计提方法具体如下：

(1) 单项计提

若某一单位的信用风险特征与组合中其他单位显著不同，或该单位信用风

险特征发生显著变化，例如该单位发生严重财务困难，应收该单位款项的预期信用损失率已显著高于其所处于组合的预期信用损失率等，公司对应收该单位款项按照单项计提损失准备。

(2) 按照组合计提

逾期天数/款项性质	组合 1: 应收内部单位往来	组合 2: 保证金	组合 3: 备用金	组合 4: 单位往来	组合 5: 其他
未逾期及逾期天数在 30 天以内 (不含)	0.1%	5%	5%	10%	5%
逾期天数在 30-90 天 (不含)		10%	10%	30%	10%
逾期天数超过 90 天 (含)		30%	30%	50%	30%

综上，报告期各期末，公司的其他应收款主要系保证金，交易对手方多为信用状况良好的政府单位及相关机构，历史回款记录优良，预期信用损失风险较低，坏账准备计提充分。

八、结合被投资公司与发行人主营业务相关性，投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单，报告期内发行人与被投资企业主要合作情况，以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等，说明认定其不属于财务性投资的理由是否充分。对外投资产业基金、并购基金的，还应结合合伙协议的投资范围、投资对象的实际对外投资情况、尚未投资金额、未来投资计划、认缴与实缴金额之间的差异等进一步论证是否应当认定为财务性投资。自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

(一) 结合被投资公司与发行人主营业务相关性，投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单，报告期内发行人与被投资企业主要合作情况，以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等，说明认定其不属于财务性投资的理由是否充分。对外投资产业基金、并购基金的，还应结合合伙协议的投资范围、投资对象的实际对外投资情况、尚未投资金额、未来投资计划、认缴与实缴金额之间的差异等进一步论证是否应当认定为财务性投资

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人可能涉及财务性投资的会计科目列示如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额
1	交易性金融资产	-	-
2	其他应收款	32,712.87	-
3	其他流动资产	33,889.46	-
4	长期股权投资	177,126.76	-
5	其他权益工具投资	-	-
6	其他非流动金融资产	57,638.53	21,310.44
7	其他投资情形	4,635.14	4,635.14
财务性投资总额		25,945.58	
归属于母公司的净资产 ^注		1,719,308.32	
财务性投资总额/净资产		1.51%	

注：已扣除合并报表范围内类金融业务讯飞租赁截至 2025 年 9 月 30 日净资产 60,518.51 万元

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人财务性投资合计为 25,945.58 万元，具体情况如下：

1、交易性金融资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司不存在交易性金融资产。

2、其他应收款

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 32,712.87 万元，主要系投标保证金、履约保证金、员工备用金等款项，与发行人主营业务相关，不属于“类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等”财务性投资的类型，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他流动资产账面价值为 33,889.46 万元，主要系待抵扣进项税、预缴税费等，不属于财务性投资。

4、长期股权投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司长期股权投资账面价值为 177,126.76 万元，系投资的合营企业、联营企业和产业基金，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值
----	----	------

1	投资的合营企业、联营企业	124,396.16
2	投资的产业基金	52,730.60
合 计		177,126.76

(1) 合营企业、联营企业

公司成立以来，为加速产业布局和生态建设，发行人紧紧围绕未来战略规划和主营业务方向，陆续投资参股了一些合营企业、联营企业，具体情况如下：

序号	公司名称	投资时点	账面价值(万元)	持股比例(%)	与发行人主营业务的相关性	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等	是否属于财务性投资
1	安徽省科普产品工程研究中心有限责任公司	2010年1月	342.98	30.00	该公司是经安徽省发展和改革委员会批准成立的科普产品研究开发机构，是产、学、研、用相结合的国内首家省级科普产品工程研究中心，致力于围绕科学教育版块的等级考试、比赛、师资培训、教育培训等环节打造一个线上线下结合的服务平台。投资该公司有利于发行人参与到面向科普产品研发及产业化的国家级科普创新平台，充分发挥公司在人工智能行业优势。	投资完成后，该公司为科大讯飞链接展馆、科协等客户资源，同时协助科大讯飞拓展海南、贵州等智能展厅项目。报告期内，在智慧城市业务合作中累计采购金额为1,321.61万元。	否
2	安徽讯飞联创信息科技有限公司	2014年2月	653.43	44.00	该公司是安徽省首家基于移动互联网的综合服务提供商，立足安徽，面向全国为本地家庭提供居家、办事、生活、出行等便利快捷的贴身信息服务。投资该公司为协助政府推动芜湖市社会服务管理信息化平台项目建设，助力科大讯飞相关业务在芜湖市落地。	投资完成后，该公司协助科大讯飞开展城市运营、文旅运营方面的业务合作。报告期内，为发行人AI+旅游相关业务提供运营服务，累计采购金额为1,891.77万元。	否
3	安徽淘云科技股份有限公司	2015年4月	7,262.10	24.01	该公司成立初期在科大讯通用人工智能技术和平台基础上针对儿童相关产品进行了深度优化，拥有童声识别、童音合成、儿童语义等核心技术。投资该公司有利于科大讯飞在人工智能行业技术落地的进一步探索。	该公司作为科大讯飞在人工智能与儿童领域结合的合作伙伴，依托发行人AI技术，针对儿童应用场景展开深度优化，显著提升该公司产品在语音交互方向上的用户体验。同时发行人通过将其学前教育数字化产品融入自身现有教育解决方案，进一步提升智慧教育领域产品竞争力和品牌影响力。报告期内，发行人对其累计采购金额为11,318.15万元，累计销售金额为6,647.34万元。	否

4	沈阳美行科技股份有限公司	2015年6月	21,649.01	18.39	该公司是国内知名车载导航引擎提供商，国内领先的车载信息系统软件、移动互联网位置服务领域的科技公司。公司业务聚焦于智能驾驶舱与自动驾驶领域，在智能网联导航、人车共驾导航软件、高精度地图等业务方向拥有核心技术和领先优势，是细分领域的行业领军企业，并持续进行技术升级和延展，形成了互动式车载操作系统、汽车数字化算法、城市级智慧停车、高精度定位等业务。投资该公司有利于科大讯飞智慧汽车赛道业务的布局。	该公司与科大讯飞在智慧汽车业务领域形成深度协作关系：一方面，该公司为科大讯飞提供导航软件开发服务，助力其智慧汽车相关业务落地；另一方面，科大讯飞向该公司提供软件技术授权，为其业务开展提供技术支撑。双方通过双向合作模式，进一步强化了在智慧汽车领域的协同效应与合作深度。报告期内，发行人对其累计采购金额为 1,640.83 万元，累计销售金额为 9,694.45 万元。	否
5	沈阳雅译网络技术有限公司	2015年12月	1,118.53	24.13	该公司专注为企业级用户提供多语种机器翻译技术解决方案，作为国内专业的多国语机器翻译研发力量，该公司掌握所有主流机器翻译技术，自主研发的小牛翻译多国语翻译引擎，支持中文与包括英、日、韩等几十种语言互译。投资该公司有利于发挥与科大讯飞机器翻译等业务的协同效应。	该公司与讯飞开放平台、核心研发平台等多个部门深度联动，业务合作覆盖云服务、离线本地部署服务、智能翻译设备等多个领域，作为科大讯飞在机器翻译领域的技术合作伙伴，该公司将进一步助力科大讯飞拓展多语种翻译技术能力。报告期内，发行人对其累计采购金额为 406.23 万元，累计销售金额为 28.30 万元。	否
6	科讯嘉联信息技术有限公司	2016年2月	1,830.05	12.45	该公司致力于应用人工智能、大数据、云计算等新兴产业技术，建设企业客服云服务平台，实现智能服务的专业化运营，进而实现整个呼叫中心的应用变革，为政府、车企、金融、保险、物流、制造、电商等行业提供全新的 AI+人工的人机融合专业技术、设备以及 BPO 外包服务。投资该公司有利于科大讯飞与该公司在人工智能行业尤其是智能服务赛道的业务协同。	双方自投资后便建立紧密合作关系，合作呈现双向赋能态势：该公司聚焦标注、质检及音库领域为科大讯飞提供核心支撑，并具体承接在线客服、审核、数据标注等服务；相应地，科大讯飞在智能客服项目中，向其开放 TTS、ARS 等关键能力授权，同时提供配套技术支持。报告期内，发行人对其累计采购金额为 7,739.67 万元，累计销售金额为 2,803.75 万元。	否
7	广东爱因智能科技	2016年3	348.79	45.90	该公司成立后致力于为企业创建直接链接消费者智能营销服务。投资该公司有利于科大讯飞在智能广告营销业务方向的	投资完成后，科大讯飞与该公司形成双向协作模式：科大讯飞为其提供人工智能领域技术、云端	否

	有限公司	月			布局。	服务、语音合成等多维度支持；该公司则向科大讯飞提供网络社会化媒体服务。报告期内，发行人对其累计采购金额为 1,452.25 万元，累计销售金额为 512.13 万元。	
8	北京京师讯飞教育科技有限公司	2016 年 5 月	2,918.49	50.00	该公司是科大讯飞与北京师范大学出版社（集团）有限公司共同出资设立的教育科技公司，围绕中小学教育教学，建立以学科多媒体资源库和北师数字教材为核心，跨终端、跨平台的教学和学习服务系统，为中小学教师和学生提供智能化、个性化的教学和学习服务。该投资有利于科大讯飞与北师大在教育行业的资源协同。	投资完成后，该公司主要协助科大讯飞取得北京师范大学出版社数字教材及其配套数字资源授权，该授权将推动科大讯飞智慧教育产品加速落地应用。报告期内，发行人对其累计采购金额为 2,330.25 万元，累计销售金额为 60.43 万元。	否
9	安徽讯飞至悦科技有限公司	2017 年 8 月	1,422.08	34.52	该公司由科大讯飞与海底捞合作，专注于开展餐饮服务机器人业务。双方分工明确，科大讯飞依托人工智能技术、研发能力及其他资源，协助合资公司打造智能餐饮和餐饮大数据领域的产品设计、研发、推广和销售工作；海底捞提供产品运营，市场推广和营销能力等支持。通过投资该公司，布局智能消费行业，进一步推动人工智能在智慧酒店、智能餐饮、智慧零售等领域的落地应用。	投资完成后，双方形成协同发展格局：一方面科大讯飞依托该公司在餐饮、酒店行业的客户资源推广科大讯飞的产品。另一方面，该公司依托科大讯飞提供的人工智能技术、授权等，为酒店、餐饮、零售等领域提供全面的 AI 解决方案。报告期内，发行人向其累计采购金额为 2,037.82 万元，累计销售金额为 1,495.08 万元。	否
10	北京中外翻译咨询有限公司	2018 年 4 月	6,249.68	24.00	该公司依托中国外文出版发行事业局（外文局）的支持，主要从事线上、线下的语言翻译业务，长期从事多语种的口、笔译翻译服务，包括英语、日语、俄语、法语、德语、西班牙语等大语种和阿拉伯语等小语种在内的 60 余种语言的双向翻译，内容涉及文化、经济、医学、科技等数十个领域。凭借多年的翻译经验，积淀出一套行之有效的行业解决方案。投资该公司有利于推动公司与外文局共建国家人工智能翻译平台，构建科大讯飞人工智能翻译国家队的品牌形象。	该公司是连接科大讯飞与外文局的重要桥梁，不仅推动双方建立战略合作关系，还进一步深化了科大讯飞与外文局、中国翻译协会等机构的合作深度。投资该公司后，也为科大讯飞提供了专业语音资源支持，为其相关业务开展提供了资源保障。	否

11	AccuflyAi Co.,Ltd	2018年5月	34.78	40.00	该公司由科大讯飞与韩国知名 IT 企业 Hancom 共同成立，基于科大讯飞先进的人工智能语音技术与 Hancom 本地的市场资源优势，投资该公司助力于讯飞在韩国市场的业务布局。	科大讯飞通过参与组建该合资公司，实现智慧金融、智能办公、智能翻译等业务在韩落地。投资完成后，科大讯飞向合资公司提供技术支持以承接韩国新韩银行 AI 呼叫中心项目，合同额 4.1 亿韩元。	否
12	重庆旅游人工智能信息科技有限公司	2018年6月	286.12	50.00	该公司主要由讯飞云创与重庆市本地国资平台共同出资组建，主要从事人工智能信息科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、数据处理和储存服务、计算机软硬件的研发、生产、销售、旅游项目开发。该投资有利于科大讯飞在重庆市场开展智慧旅游等相关业务。	科大讯飞通过参与组建该合资公司，拓展了在重庆地区的智慧旅游业务，助力科大讯飞与重庆旅投集团达成合作，推进当地市场开拓，完成项目落地金额 1,058 万元。同时，科大讯飞通过为该公司提供智能文旅软件开发等服务，进一步夯实了在区域智慧旅游领域的业务基础。	否
13	湖南芒果听见科技有限公司	2018年7月	146.37	35.00	该公司由科大讯飞与湖南广播电台联合成立，专注基于人工智能技术的下一代广播平台的研究、开发和应用，依托湖南广电 IP 内容资源、科大讯飞智能语音技术、数据处理能力，为用户提供高质量的内容服务和增值服务。投资该公司可有效搭建合作桥梁，推进湖南广电的音频节目生产优势与公司的 AI 技术深度融合。	科大讯飞通过参与组建该合资公司，一方面借助湖南广播电台的音视频内容资源，进一步加深自身在湖南本地的品牌影响力；一方面以此为契机，在广播媒介新技术应用领域探索人工智能发展路径，同时推动智能硬件、虚拟数字人、虚拟主播的市场推广与实际落地，在报告期内，发行人向其累计版权采购费用 922.68 万元。	否
14	安徽科讯睿见科技有限公司	2019年5月	1,433.83	17.58	该公司由安徽省人工智能产业投资发展有限公司（简称人工智能公司）分立而来，系由国家工信部、安徽省政府促进安徽省语音产业发展领导小组办公室业务指导的国有控股企业，全面负责“中国声谷”的运营管理，通过产业招商、孵化培育、基金投资等方式加速人工智能产业链上下游创新创业项目的集聚与发展。投资该公司有利于公司打造人工智能产业生态。	投资完成后，科大讯飞通过参与“中国声谷”运营管理及产业孵化，一方面推动了自身技术的创新和场景化应用落地；另一方面，通过产业生态构建、政策资源对接等多方面举措，推动公司人工智能创新产业生态的快速形成。	否

15	合肥智能语音创新发展有限公司	2019年10月	4,081.20	47.95	该公司由行业上下游骨干企业、高校、社会资本共同发起成立，位于科教基地合肥—中国声谷园区公司，通过联合中国语音产业联盟，集聚行业创新资源，向行业提供技术交流、技术成果转化、检验检测、中试孵化等服务，为行业高质量发展提供高效支撑。投资该公司有利于公司打造人工智能产业生态。	该公司作为申报国家制造业创新中心落地的法人实体公司，面向全行业提供云计算服务。投资完成后，科大讯飞向该公司经营管理提供信息化服务，同时向其采购计算与网络、云服务、云数据库、云安全等服务。报告期内，发行人向其累计采购金额为 41,330.52 万元，累计销售金额为 1,296.72 万元。	否
16	合肥量圳建筑科技有限公司	2020年11月	445.86	18.80	该公司由科大讯飞与山东浪潮智慧建筑科技有限公司联合设立，主要以 AI+BIM 技术为核心，推动建筑行业智能化，提供建筑设计、施工图审、BIM 可视化引擎、智慧建筑运维等场景的综合解决方案，投资该公司符合科大讯飞智慧城市业务发展的需要。	该公司为科大讯飞在建筑科技方向投资的公司，主营业务涵盖“BIM 全过程咨询”“自动设计”“智慧运维”“智慧管廊管网”等业务领域，为科大讯飞智慧城市项目提供服务。报告期内，发行人向其累计采购金额为 1,919.35 万元，累计销售金额为 347.8 万元。	否
17	星河智联汽车科技有限公司	2020年12月	3,933.10	47.06	该公司是由科大讯飞和广汽集团共同携手设立的面向智能网联领域的创新型科技企业，致力于在智能座舱、车联网及数字化服务等领域，打造品牌、技术和产品体验领先的行业标杆，为全球汽车行业提供全场景出行服务智能化解决方案。投资该公司有利于科大讯飞深化人工智能及大数据技术在汽车全场景下的落地，与智能汽车业务形成产业协同。	该公司的成立，进一步深化人工智能、云平台及大数据技术在汽车全场景下的应用，与广汽传祺、广汽埃安共同打造了智能交互+能力平台+生态服务一体化的车联网系统解决方案。科大讯飞与该公司分别在智能汽车业务的技术服务和软件授权领域展开深度合作，报告期内，发行人向其累计采购金额为 2,956.53 万元，累计销售金额为 19,892.27 万元。	否
18	苏州数智赋农信息科技有限公司	2021年5月	32.00	42.00	该公司将人工智能核心技术融合应用于种植、养殖、加工、仓储、冷链、销售等农业全产业链，通过语音识别、图像识别等 AI 核心技术为大农业领域赋能，为农业数字化智能化提供一站式解决方案。投资该公司有利于科大讯飞在人工智能行业技术落地的进一步探索。	投资完成后，双方形成双向赋能的合作模式：一方面，科大讯飞为该公司 AI 养殖系列产品提供技术，支撑其业务开展；另一方面，该合作也反向助力科大讯飞推进农产品软件的开发工作。报告期内，发行人向其累计采购金额为 135.36 万	否

						元, 累计销售金额为 23.41 万元。	
19	苏州数智科技产业发展有限公司	2021 年 5 月	591.94	40.00	该公司致力于开展产业规划、产业引育、区域运营、载体提升等业务, 投资该公司有助于科大讯飞借助数智科技的产业平台, 深度融入苏州当地产业生态, 加速在智能经济、数字文化、医疗健康等领域的布局, 实现技术与场景的精准对接, 推动科大讯飞的 AI 技术在苏州地区的规模化应用。	投资完成后, 该公司协助科大讯飞建设智汇谷南部及北部基地, 为苏州智汇谷项目运营提供相关服务。报告期内, 发行人向其累计采购金额为 845.47 万元, 累计销售金额为 12.14 万元。	否
20	宣城城讯信息科技有限公司	2021 年 7 月	250.65	49.00	该公司核心业务涵盖宣城市信息化项目建设、城市超脑项目承接, 以及信息化项目运维服务。投资该公司不仅能助力科大讯飞深度参与宣城市城市超脑项目的建设与运维, 还能与科大讯飞现有智慧城市业务形成高度协同, 强化整体业务竞争力。	投资完成后, 该公司积极协助科大讯飞开拓宣城市本地信息化建设业务客户, 目前已协助公司取得当地信息化建设项目。报告期内, 发行人向其累计采购金额为 26.89 万元。	否
21	安徽艾德未来智能科技有限公司	2021 年 7 月	661.94	19.44	该公司是科大讯飞在智能耳机硬件领域的孵化企业, 核心定位为加速耳机业务的产品创新、迭代与市场推广。一方面, 其产品凭借较高出货量与活跃用户规模, 能持续为科大讯飞的语音识别技术、大模型技术提供海量、高质用户侧使用数据及场景反馈; 另一方面, 该公司与科大讯飞在消费者智能语音转写业务上具备较强协同性。	合作过程中, 科大讯飞以自身领先的语音技术优势, 为其智能耳机产品提供关键支持; 同时为该公司智能耳机的销售环节提供配套支持服务。报告期内, 发行人向其累计采购金额为 16,476.34 万元, 累计销售金额为 11,197.71 万元。	否
22	武汉科讯智园技术服务有限公司	2021 年 8 月	269.28	40.00	该公司由科大讯飞与湖北省数字产业发展集团有限公司、武汉智园科技运营有限公司联合成立, 投资该公司, 不仅能助力科大讯飞联合各方股东资源, 合作推进智慧产业园区建设并打造专属品牌, 还能与科大讯飞现有智慧城市业务形成高度协同, 强化业务整体竞争力。	该公司的成立, 有效推进了讯飞智慧城市业务在武汉的落地与运营, 助力科大讯飞拓展武汉本地市场; 投资完成后, 更协助开拓了武汉智慧园区平台建设项目等重大项目订单。	否
23	重庆智象科技股份有限公司	2021 年 9 月	288.96	31.25	该公司由科大讯飞与重庆两江新区所属国企渝高集团、重庆本土建筑企业亲禾集团和央企中铁四局联合设立, 致力于以大数据+人工智能为技术基础, 以物联网为链接, 以渝高工程	投资完成后, 科大讯飞通过自身资源优势和技术优势, 为该公司智慧城市项目的开展提供关键支持。报告期内, 发行人向其累计采购金额为 18.87	否

					项目为案例应用，用数智化方案解决建筑行业痛点，打造具备互联网特色的、具有复制推广价值的应用与产品。投资该公司，不仅有助于科大讯飞参与当地智慧城市项目的建设与运维，还为后续取得更多信息化建设项目奠定基础。	万元，累计销售金额为 1,596.33 万元。	
24	讯飞清环（苏州）科技有限公司	2021 年 11 月	275.17	45.00	该公司致力于提供生态环境信息化整体解决方案，同时探索并研发环保领域新产品、新设备与新技术。其环保业务既是工业互联网领域的重要组成，也是智慧城市在环保赛道的关键布局。投资该公司有助于科大讯飞布局智能环保赛道。	该公司主要在污染源监管、大数据污染源溯源、生态环境领域设计方案编写、污染物检测等方面为科大讯飞提供技术支持。与此同时，双方还在环保大模型、机动车一体化等领域展开深度合作。报告期内，发行人向其累计采购金额为 4,162.13 万元，累计销售金额为 153.29 万元。	否
25	上海智飞元年科技有限公司	2021 年 11 月	634.51	49.00	该公司由科大讯飞与北京元年科技股份有限公司合作以研发“报账机器人”而设立，其中科大讯飞提供智能语音交互 AIUI 平台、认知训练平台等技术支持，元年科技则输出财税共享平台、管理会计平台及相关技术。基于这些技术与产品，该公司聚焦“报账机器人”产品化研发工作。投资该公司，既能助力科大讯飞升级财务共享平台，也能推动科大讯飞在财务数字化业务领域的布局。	投资完成后，可以协助科大讯飞拓展自身 AI 技术的应用场景，为客户提供从财务咨询到软件实施、云服务等一体化的数字化转型解决方案，与企业 AI 解决方案业务形成有效协同。	否
26	安徽科讯智泊科技有限公司	2022 年 1 月	2,525.83	38.50	该公司专注于城市级智慧停车投资、建设、运营；集智能驻车器研发生产，静态交通大数据感知和分析应用，城市级智慧停车整体解决方案于一体。凭借在智慧停车行业的多年研究和实践经验，致力于打造城市级互联互通一体化静态交通体系，实现智慧停车全生态场景服务，有效缓解城市停车难问题、优化城市交通环境，以智慧交通引领智慧城市建设文明城市的创建。通过投资该公司，与科大讯飞在城市超脑、智慧园区等业务领域形成了协同互补效应。	投资完成后，科大讯飞与该公司聚焦核心业务领域展开合作，重点围绕城市智慧停车和充电桩项目推进协同。在此过程中，该公司为科大讯飞城市超脑等项目的建设环节提供了配套服务支持。报告期内，发行人向其累计采购金额为 1,143.75 万元。	否

27	数字安徽有限责任公司	2022年6月	37,666.45	49.00	该公司由安徽省委省政府牵头设立，核心目标是通过市场化方式加快“数字江淮建设”。合作中，双方将科大讯飞的技术能力应用于数字安徽的政务云服务、数据治理、智能应用开发等场景，助力产业数字化转型。投资该公司，将为科大讯飞智慧城市业务领域的项目落地提供有力支撑。	投资完成后，该公司为科大讯飞提供皖惠保、皖学保等信息推广服务及基于“数字江淮”建设相关的技术服务；科大讯飞为其提供智能化系统建设等服务。报告期内，发行人向其累计采购金额为1,785.44万元，累计销售金额为281.48万元。	否
28	科大硅谷服务平台(安徽)有限公司	2022年8月	570.22	23.00	该公司主要由科大讯飞与合肥市本地国资平台共同出资组建，核心定位明确，一方面汇聚高端人才团队、聚焦科技成果转化、深耕科创服务市场；另一方面整合中国科大等校友资源、培育科技创业主体、搭建科创服务平台。有助于科大讯飞在人工智能领域进一步链接科创资源、完善产业生态布局。	投资完成后，该公司为科大讯飞及多家校友企业搭建汇聚创新资源、服务创新生态的市场化平台，提供业务交流、成果转化对接、双创政策讲座等宣传和培训服务。科大讯飞通过输出虚拟机器人等应用产品平台赋能。报告期内，发行人向其累计销售金额为25.05万元。	否
29	羚羊工业互联网股份有限公司	2022年9月	3,005.34	34.00	该公司聚焦“一纵一横”战略：纵向，为能源类大企业提供软硬产品解决方案；横向，为高端装备制造业数字化转型提供工业大模型解决方案。在工业领域和能源领域的“研产供销服管”等核心场景提供标准化和个性化解决方案，加速推进产业数字化、网络化、智能化升级。投资该公司有利于丰富讯飞星火大模型的工业应用场景，加速大模型在垂直领域的落地与迭代，同时进一步提升科大讯飞在产业数字化领域的品牌影响力。	投资完成后，科大讯飞以讯飞星火大模型底座，为该公司研发羚羊工业大模型、羚羊能源大模型研究提供技术支持，并协助应用到设备诊断、智能班组等业务场景；同时，在自身具体项目的落地与实施中，通过资源整合与能力互补，引入并推广该公司的优势产品与解决方案。报告期内，发行人向其累计采购金额为15,751.34万元，累计销售金额为20,464.88万元。	否
30	城市生命线产业发展集团(安徽)有限公司	2023年3月	451.06	10.00	该公司依托清华大学在城市基础设施安全和应急领域的科研成果及实践经验，搭建城市生命线安全工业互联网平台，面向政府、企业和家庭，提供全场景、全链条、全周期的专业安全运营服务。投资该公司有利于推动人工智能技术在城市安全领域的规模化应用。	通过该公司为纽带，为科大讯飞提供了在城市安全领域深化技术应用、拓展市场空间、参与产业生态建设的机会，有助于科大讯飞将AI技术与城市基础设施安全需求相结合，为智慧城市业务创造新的增长点。	否
31	马鞍山市大数据资	2023年4	1,002.51	44.00	该公司主要由科大讯飞与马鞍山市本地国资平台共同出资组建，定位于承担数字马鞍山项目方案设计及数字政府项目建	投资完成后，该公司助力科大讯飞参与马鞍山一体化数据技术平台等项目。科大讯飞依托自身人	否

	产运营有限公司	月			设和运维工作。投资该公司为科大讯飞提供了在当地智慧城市建设领域的深度参与机会。	工智能技术优势,为该公司提供专业化的软件开发服务,形成能力互补格局。报告期内,发行人向其累计采购金额为1,099.73万元,累计销售金额为5,544.22万元。	
32	四川智云科技有限公司	2023年7月	100.30	40.00	该公司系科大讯飞与西充县本地国资平台共同出资组建,定位于西充市的智慧城市、智慧教育及政府数字化业务。投资该公司有助于科大讯飞将智慧城市、智慧教育、智慧政府等领域的数字化业务,在当地快速实现布局与落地。	投资完成后,该公司积极协助科大讯飞拓展当地业务。目前已开拓西充城市超脑研学基地建设项目。报告期内,发行人向其累计销售金额为11.19万元。	否
33	Verbalink Europe Kft.	2023年7月	3.07	50.00	该公司成立后致力于助力科大讯飞快速打开欧洲市场,并在智能硬件产品、开放平台业务等方面提供技术支持。投资该公司有利于科大讯飞在智能硬件产品等业务方向在海外的布局。	该公司在科大讯飞面向欧洲市场推广翻译机、词典笔等智能硬件产品的销售过程中,提供配套的软件技术支持与全流程运维服务,保障产品在目标市场的稳定落地与运行。报告期内,发行人向其累计采购金额为2,559.38万元。	否
34	探物智能科技(广东)有限公司	2023年9月	583.31	34.29	该公司作为专注于工业质检的科技企业,核心业务为将人工智能技术赋能工业质量检测,在工业品表面缺陷智能检测领域取得了突破性进展,并在纺织行业率先落地应用。科大讯飞对其投资,是自身布局“AI 赋能传统产业”领域的重要战略举措。	投资完成后,科大讯飞通过将学习算法、图像识别技术等核心技术与工业场景深度结合。既推动自身技术成果转化、积累相关数据资源、拓展AI 技术工业场景应用边界,还协助公司与互太(番禺)纺织印染有限公司签署“探布无忧—布面缺陷智能检测系统”销售合同。	否
35	京师悦读(北京)科技有限公司	2023年9月	883.62	25.00	该公司由北师大出版集团牵头,联合科大讯飞、各省出版集团代理商等单位共同成立,公司依托北师大出版集团语文教材研发经验和科大讯飞的人工智能技术,打造了集阅读课程、整本书读物、数字平台和线下服务为一体的分级阅读课程资源体系。投资该公司可通过独立品牌入口、合作体验中心直接链接C端用户,同时将成熟的测评和内容产品引入学习机、课后服务等业务场景开展联合推广,将传统阅读服务转化为	投资完成后,科大讯飞利用人工智能技术开发阅读能力评估系统和个性化推荐算法,向该公司提供少年儿童分级阅读测评平台研发服务。报告期内,发行人向其累计销售金额为269.72万元。	否

					智能化、数据化的现代教育产品，进一步助力科大讯飞智慧教育业务市场拓展。		
36	山东讯中大数据有限公司	2023年11月	480.79	45.00	该公司主要由科大讯飞与济南市本地国资平台共同出资组建，核心聚焦大数据服务及人工智能应用软件开发业务，同步推动算力和算法以及智慧城市、智慧教育等场景建设与运营。投资该公司有助于科大讯飞进一步拓展当地人工智能在城市、教育领域业务。	该公司的成立，为科大讯飞技术应用提供了实际场景和市场渠道。投资完成后开拓了济南市人工智能基建项目等重大项目订单。报告期内，发行人向其累计采购金额为1.21万元，累计销售金额为1,386.8万元。	否
37	浙江声谷科技有限公司	2023年11月	360.70	35.00	该公司主要由科大讯飞与临海市本地国资平台共同出资组建，定位于建设、运营临海市城市、教育、医疗等行业的数字化业务。投资该公司有助于科大讯飞将智慧城市、智慧教育、智慧医疗等领域的数字化业务，在当地快速实现布局与落地。	投资完成后，该公司已协助科大讯飞成功开拓临海城市数据大脑建设项目、临海工投数字园项目，同时为科大讯飞智慧教育业务在当地的拓展与落地提供支持。报告期内，发行人向其累计销售金额为247.82万元。	否
38	北京中绿讯科科技有限公司	2024年7月	918.44	35.00	该公司系科大讯飞与中国绿发组建的合资公司，定位于AI在央国企数字化转型中的应用，通过结合客户的具体业务场景，为目标客户提供一站式定制化智能解决方案。投资该公司有助于推进与中国绿发在星火大模型产业化应用方面的合作，促进星火大模型的产业化应用落地。	投资完成后，依托中国绿发的行业资源，可协助科大讯飞星火大模型技术更高效地触达客户，进一步拓展其在能源、文旅等领域的市场份额，最终形成“技术+场景+生态”的协同效应。在报告期内，相关业务已取得实质成果，定制化软件开发服务累计销售金额5,950.27万元。	否
39	安徽省合数智医科技有限公司	2024年7月	18,067.36	49.00	该公司系科大讯飞与合肥市本地国资平台共同出资组建，专注于医疗场景大模型研发、医疗高质量数据资源平台和行业应用开放创新平台构建。通过股东在技术、资源、数据等多维度协同，将助力AI和医疗健康深度融合。为科大讯飞在智慧医疗领域的长期战略布局奠定基础。	投资完成后，依托双方股东背景，成功形成以“数据+技术”双重优势。这一优势将为科大讯飞开拓基层卫生服务等医疗业务提供关键支撑，并加速业务落地推进。 2025年11月，发行人已取得该公司医疗领域基层卫生服务方向相关软件服务项目中标订单，累计中标金额42,761.50万元。	否

40	黄石数产人工智能科技有限公司	2024年12月	198.05	41.50	该公司由科大讯飞与黄石市本地国资平台共同出资组建,依托科大讯飞的AI技术能力,服务于黄石市政务信息化建设。投资该公司,可助力科大讯飞深度参与黄石智慧城市建设。	投资完成后,将有效助力科大讯飞在当地城市、教育、医疗、公安、司法等多个垂直领域,进一步拓展个性化服务与智能化业务,实现多场景业务覆盖。	否
41	温州臻科未来科技有限责任公司	2024年12月	93.06	20.00	该公司为科大讯飞与温州市龙湾区本地国资平台共同出资组建,核心致力于承接龙湾区教育、公安、司法等领域信息化建设项目。投资该公司有助于科大讯飞深度参与龙湾区信息化项目建设,进一步拓展在当地智慧城市、智慧教育业务。	投资完成后,科大讯飞重点推进当地教育、公安、司法等领域信息化建设项目,并成功取得龙湾区政务数字化建设项目,实现业务落地突破。报告期内,发行人向其累计销售金额为1,187.5万元。	否
42	贵州科讯发展人工智能科技有限公司	2025年1月	21.08	50.00	该公司主要由科大讯飞与贵安新区本地国资平台共同出资组建,以“东数西算贵安新区算力产业集群配套项目”为牵引,承接贵阳市和贵安新区人工智能+教育、人工智能+医疗、人工智能+城市等业务。投资该公司有助于推进讯飞星火大模型在贵阳贵安产业化运营和落地,并在智慧教育、智慧医疗、智慧城市领域展开合作。	该公司的成立,有助于推进讯飞星火大模型在贵阳市和贵安新区产业化运营和落地,协助科大讯飞拓展贵州当地业务,并开拓了东数西算等重大项目订单。	否
43	四川瑞晟愿景数据科技有限公司	2025年2月	304.16	16.00	该公司致力于围绕多元异构算力、高质量数据,构建一体化的运营和服务能力。公司业务范围包含算力运营服务、智算中心建设、大模型智慧应用开发、园区平台运营。投资公司,可依托各方核心股东资源,有助于科大讯飞强化算力基础、优化技术生态、拓展市场空间,形成“技术+算力+生态”的协同效应。	投资完成后,科大讯飞可借助该公司的本地化资源,加速在区域市场的业务布局。尤其在当地超算中心建设服务等关键领域,能进一步实现市场渠道的快速突破与客户资源的高效共享,推动区域业务落地。	否
合计		124,396.16	-	-		-	-

如上表所示，发行人投资参股的合营企业、联营企业系为了满足战略发展需要，符合公司主营业务及战略发展方向，属于战略性产业投资，且不属于“类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等”财务性投资的类型，不属于财务性投资。

(2) 产业基金

截至 2025 年 9 月末，发行人投资的产业基金为对讯飞海河（天津）人工智能创业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“海河基金”）、合肥连山创新产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“连山基金”）、苏州科讯园丰天使创业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“科讯园丰基金”）、安徽科讯人工智能创业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“科讯人工智能基金”）的投资。

发行人投资产业基金主要系人工智能各项关键技术的突破离不开在各个具体应用场景的落地，这一方面需要公司自身的持续投入，在公司业务主赛道领域不断发力，扩大人工智能技术的覆盖面，另一方面则需要通过投资的方式在公司尚未覆盖但具备大规模应用前景的细分领域和前瞻性方向加强布局。通过产业基金的方式能够有效地持续构建产业生态，在未来具备较大应用潜力的前瞻性领域提前布局，借助专业机构的投资管理经验及其他产业投资人在生命科技、新能源、智能制造、新消费等领域的产业资源优势，进行优质项目的发掘与培育，能够提升赋能支持能力，并推动人工智能在各行业应用的深度融合和广泛落地。此外，通过产业基金间接投资具有较好的资金放大效应：一方面能够撬动其他资金，优化资本配置效率，另一方面其他产业投资人在相关领域的产业资源优势，能够深化人工智能技术在新领域应用的探索。

截至 2025 年 9 月 30 日，账面价值合计 52,730.60 万元，具体情况如下：

①基本情况

单位：万元

序号	基金名称	合伙协议中约定的投资范围	基金规模	公司名称	账面价值	科大讯飞 认缴金额	科大讯飞 实缴金额	最近 出资时间
1	海河基金	智能机器人、智能终端、人工智能前沿技术和人工智能通用系统及其他智能制造、人工智能科技产业领域	60,000.00	海河基金	26,621.78	15,000.00	15,000.00	2022年3月
				科讯海河 ^{注1}	254.31	500.00	250.00	2020年4月
2	连山基金	人工智能、生命科技、智能制造、新能源、新消费等科技创新相关产业方向	50,000.00	连山基金	12,145.92	11,000.00	11,000.00	2023年5月
3	科讯园丰基金	人工智能、云计算、大数据、VR、5G等IT相关领域的核心技术、产品及其在教育、医疗、车载、企业服务和消费升级等垂直领域的应用方向等	20,000.00	科讯园丰基金	10,607.31	5,800.00	5,800.00	2024年12月
4	科讯人工智能基金	人工智能、人机交互、云计算、大数据、文化传媒、生命科技、智能制造、新能源、新消费及其他符合人工智能产业发展政策的相关产业方向	50,000.00	科讯人工智能基金	3,001.29	10,000.00	3,000.00	2025年1月
				科讯创新 ^{注2}	99.99	200.00	100.00	2024年10月

注1：为发行人通过天津科讯海河科技合伙企业（有限合伙）（简称“科讯海河”）投资海河基金部分；注2：为发行人通过合肥科讯创新信息技术合伙企业（有限合伙）（简称“科讯创新”）投资科讯人工智能基金部分

②产业基金实际对外投资情况

I.海河基金

截至2025年9月30日，海河基金当前对外投资总额为47,702万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	投资时点	与发行人主营业务相关性； 投资背景及原因	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等
1	上海鸣啸信息科技股份	2020年7月	该公司是一家智慧轨道交通、智慧泛交通及车-路云领域的国家专精特新“小巨人”高科技企业，其主营业务与发行人智慧城市业务相关性	被投资公司拥有乘客信息系统、基于区块链的轨交安全联动系统等智慧轨道交通技

	有限公司		较高。	术,有利于补足讯飞在该方向上的技术短板,同时拓宽讯飞在天津等城市的交通信息化、智能化业务的市场。
2	深圳华龙讯达信息技术股份有限公司	2020 年 7 月 2025 年 1 月	该公司以智能控制技术为基础,结合物联网和工业互联网发展趋势,运用强大的数据采集技术,融合先进的可视化技术,帮助企业实现生产和管理的智能化创新,其主营业务与发行人的工业智能业务相关性较高。	与发行人工业智能业务具有协同性,可助力发行人开拓更多工业场景,推动解决方案落地,进一步拓宽讯飞在烟草及其他工业领域的业务机会。
3	安徽中技国医医疗科技有限公司	2020 年 9 月	是国内首批推动医院物资管理向智慧型和区域型 SPD (Supply—供给/Processing—分拆加工/Distribution—配送) 发展的纯第三方建设和运营服务的平台商,其主营业务与发行人智慧医疗业务相关性较高。	与发行人智慧医疗相关业务具有协同性,能够助力发行人丰富其智慧医疗业务的产品体系。
4	X-Gen Limited	2021 年 3 月	该公司以 AAV 病毒(腺相关病毒)为载体,致力于人类罕见单基因遗传病的基因替代和基因编辑等基因治疗药物的研发及生产,其主营业务与发行人智慧医疗业务具有协同性。	被投资公司仍处于技术和产品研发阶段,未来将与发行人一起探索 AI 技术在基因编辑方向的应用。
5	深圳锐视智芯科技有限公司	2021 年 6 月 2023 年 6 月	该公司是国内少数实现从算法到传感器芯片工程化落地的企业之一,其主营业务与发行人智能汽车业务相关性较高。	与发行人智能汽车事业部在动态视觉传感器芯片等领域存在技术合作。
6	海光信息技术股份有限公司	2021 年 8 月	该公司是国内少数获得 x86 架构永久授权的企业之一,其 CPU、DCU 性能目前国内同类产品中处于领先地位,是国产服务器 CPU 最主要的核心供应商,其主营业务与发行人 AI 业务相关性较高。	与发行人在大模型、AI 云服务等领域存在技术合作。
7	无锡韦感半导体有限公司	2021 年 9 月	该公司是韦尔股份旗下专业从事 MEMS 麦克风传感器芯片设计研发的科技公司,其主营业务与发行人消费者业务相关性较高。	与发行人在麦克风芯片、耳机等领域存在技术合作,有利于发行人的业务开拓。
8	天津望圆智能科技股份有限公司	2021 年 10 月	天津望圆智能科技股份有限公司是一家拥有地上泳池、半地上泳池、地下泳池、私人及公共泳池等全系列智能清洗机器人产品的科技创新型企业,其主营业务与发行人的人工智能业务具有一定相关性。	被投资公司的智能硬件产品与发行人 AI 技术存在较多结合点,符合 AI+新硬件产业方向,有利于拓宽发行人的人工智能业务的应用场景。
9	国仪量子技术(合肥)股份有限公司	2021 年 10 月	该公司的核心技术是以量子精密测量为代表的先进测量技术,为全球范围内企业、政府、研究机构提供以增强型量子传感器为代表的核心关键器件、用于分析测试的科学仪器装备、赋能行业应用的核心技术	与发行人合作紧密,双方将共同探索量子计算技术在人工智能领域的应用。

	司		解决方案等优质的产品和服务，与发行人的人工智能业务具有一定的相关性。	
10	讯飞医疗科技股份有限公司	2021 年 11 月 2023 年 12 月	该公司系发行人控股子公司，为港交所上市公司。	-
11	合肥市智芯科技有限公司	2022 年 4 月	该公司主营车规 MCU 芯片和模拟芯片，与发行人智能汽车业务具有一定的相关性。	与发行人智能汽车事业部在智驾业务领域存在技术合作。
12	砺铸智能设备（天津）有限公司	2022 年 5 月	该公司专注于集成电路先进封装测试关键工艺装备的开发、制造、销售和服务，与发行人智能硬件业务具有一定的相关性。	与发行人在 AI+硬件领域具备技术协同性。
13	北极雄芯信息科技（西安）有限公司	2022 年 9 月	该公司是由清华大学西安交叉信息技术核心院孵化的高科技企业。公司在 Chiplet 架构设计、芯粒互连方案及封装设计等方面有较强的技术能力，同时和产业链上下游密切联动，有望依托现有国产供应链，为大芯片、大算力场景提供高性价比的芯片方案，属于发行人大模型业务的上游领域。	与发行人在国产大模型+算力芯片领域存在业务协同，目前，被投资公司已经与发行人进行多次会议交流，探讨合作细节。
14	上海超导科技股份有限公司	2023 年 1 月	该公司是一家从事第二代高温超导带材研发、应用及销售的高新技术企业，其产品已经广泛应用于国内大型聚变科学装置、商业聚变实验装置、国内国际超导电力工程中，符合发行人 AI+前沿技术的战略定位。	被投资公司与发行人一起探索 AI 技术在新材料领域诸如配方研发等方面应用。
15	北京中科慧眼科技有限公司	2023 年 1 月	该公司聚焦于智能驾驶及智能底盘领域，是国内第一家大规模商业化量产落地 3D 立体感知技术的国家高新技术企业，其主营业务与发行人的人工智能业务相关性较高。	与发行人在立体视觉技术等领域存在技术合作。
16	天津宜科自动化股份有限公司	2023 年 5 月	该公司是一家提供工业自动化核心部件及工业互联网解决方案的国家高新技术企业，其主营业务与发行人工业智能业务相关性较高。	与发行人建立了合作关系，有助于拓宽发行人在工业智能方向的业务场景和客户群体。
17	千目（天津）生物科技有限公司	2023 年 10 月 2023 年 12 月 2025 年 7 月	该公司专注于智能眼科医疗方向，以可植入 III 类医疗器械级材料为核心，借助光学和力学技术基础，围绕青光眼、屈光不正、干眼三大方向打造产品研发平台，实现了从早诊早筛到治疗康复的闭环。被投资	有助于发行人丰富智慧医疗的产品体系，拓展其在眼科方向的业务。

			公司的业务方向与发行人智慧医疗业务相关性较高。	
18	天津智谱仪器有限公司	2024 年 9 月	该公司专注于质谱仪的研发、生产、销售，率先实现了样品的全自动处理，并结合智能化平台和高端质谱检测产品，为临床诊断、分析化学和科研、检测市场提供解决方案，与发行人的人工智能业务具有协同性。	与发行人一起探索 AI 技术在质谱仪上的相关应用，有利于发行人拓展 AI+科学仪器的生态布局，丰富医疗 AI 的落地场景。
19	天津精仪精测科技有限公司	2025 年 1 月	该公司在油气储运、输水管道、供水管网检测与监测领域深耕多年，其主营业务与发行人智慧城市业务相关性较高。	与发行人在管廊业务方向存在合作关系，补足了发行人在该业务方向的技术短板，拓宽了发行人在智慧水利领域的市场。
20	北京小雨智造科技有限公司	2025 年 1 月	该公司是一家专注于开发适用于工业领域的大模型机器人技术，致力于为机器人打造能够适应各种任务的“通用大脑”的企业，其主营业务与发人大模型业务相关性较高。	有利于发行人在人工智能工业领域的探索和布局。

II.连山基金

截至 2025 年 9 月 30 日，连山基金当前对外投资总额为 42,508 万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	投资时点	与发行人主营业务相关性： 投资背景及原因	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等
1	广州费米子科技有限责任公司	2022 年 4 月	该公司是一家已进入临床验证阶段的小分子 AI Biotech 公司，与发行人智慧医疗业务相关性较高。	与发行人共同探索 AI 技术在制药领域的应用。
2	安徽聆思智能科技有限公司	2022 年 4 月	该公司系发行人实际控制人刘庆峰控制的企业，其主营业务为面向家电家居、消费电子和汽车市场的 AI 智能语音芯片的研发与销售，系发行人所处人工智能产业的上游领域。	与发行人 AI 算法具有较强的协同性，其芯片产品在讯飞 AI 的算法生态赋能下拥有更强的语音、语义识别能力。
3	合肥中科采象科技有限公司	2022 年 5 月	该公司专注于为科学与工程提供数据采集仪器及解决方案，能够与发行人人工智能、大模型业务产生协同效应。	被投资企业的数据采集解决方案有利于构建发行人“仪器—数据—算法—洞察”的完整生态。
4	合肥阿法纳	2022 年 7 月	该公司是由安科生物联合中国科学技术大学教授团队创立的集 mRNA	与发行人共同探索 AI 技术在药物研发方

	生物科技有限公司		设计、合成及递送体系为一体的生物医药公司，能够补充、拓展发行人智慧医疗业务板块。	向的应用。
5	中鼎恒盛气体设备（芜湖）有限公司	2022年7月	该公司主要从事隔膜压缩机的自主研发设计、生产、销售，与发行人的人工智能业务具有一定的协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在石油、天然气、氢能等能源领域的应用。
6	仁洁智能科技有限公司	2022年8月	该公司是一家专注于光伏智能清扫机器人研发、生产、销售与服务的国家级专精特新“小巨人”企业，其主营业务与发行人的人工智能、大模型业务相关性较高。	有利于发行人切入光伏智能清扫机器人市场，拓宽 AI+机器人的产业布局。
7	安徽华创新材料股份有限公司	2022年11月	华友控股集团设立的一家专业从事锂电铜箔研发与制造的企业，属于公司智慧城市业务的上游。	与发行人共同探索 AI 技术在新能源电池方向的应用，有利于扩展公司 AI+能源的战略布局。
8	北京术锐机器人股份有限公司	2023年3月	该公司是一家致力于完全自主研发、生产和销售单多孔通用型微创腔镜手术机器人系统的高新技术企业，其主营业务与发行人的人工智能、智慧医疗业务相关性较高。	与发行人共同探索 AI+机器人领域的新技术、新应用。
9	江苏泽景汽车电子股份有限公司	2023年4月	该公司是目前国内领先的车内视觉解决方案供应商，主要产品包括 W-HUD、AR-HUD、CMS、透明 A 柱、透明窗口显示等智能座舱相关产品，与发行人智能汽车业务协同性较强。	与发行人在智能汽车、智能汽车座舱等领域存在技术合作。
10	天津宜科自动化股份有限公司	2023年5月	该公司是一家提供工业自动化核心部件及工业互联网解决方案的国家高新技术企业，其主营业务与发行人工业智能业务的相关性较高。	与发行人建立了合作关系，拓宽了发行人在工业智能方向的业务场景和客户群体。
11	安徽创谱仪器科技有限公司	2023年6月	该公司专注于光栅和晶体的光谱仪器和系统开发，为用户提供专业的光谱解决方案，与发行人多模态交互、AI 感知等业务方向具有相关性	与发行人共同探索 AI 技术在光谱仪器和大科学装置中的应用。
12	深圳市越洋达科技有限公司	2023年9月	该公司是一家专业从事新能源汽车动力总成核心配件、连接器、线束、充电桩等各类电子连接器的研发、生产、销售、为客户提供全面的连接技术解决方案的国家高新技术企业，属于发行人智能汽车业务的上游领域。	与发行人智慧汽车事业部存在业务协同，有利于拓展发行人的生态布局。
13	合肥国镜仪	2023年11月	该公司是专注于扫描电镜（SEM）研发及产业化的初创企业，与科大	与发行人共同探索 AI 技术在科学仪器领

	器科技有限公司		讯飞人工智能业务存在一定的技术协同性。	域的应用。
14	合肥中科科乐新材料有限责任公司	2023 年 12 月	该公司是一家以高端聚烯烃催化剂开发、高端聚烯烃材料研发为发展目标方向的初创公司，与科大讯飞人工智能业务存在有一定的技术协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在新材料方向的应用。
15	合肥金星智控科技股份有限公司	2023 年 12 月	该公司是一家专注于智能感知装备与控制系统研发、生产、销售和服务的高新技术企业，与发行人智能事业部相关业务的相关性较高。	与发行人在工业智能领域存在业务协同。
16	景泽生物医药（合肥）股份有限公司	2024 年 8 月	该公司是一家致力于应用生物前沿技术进行创新研发及产业化的生物制药企业，与发行人的智慧医疗业务具有一定的协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在制药领域的应用。
17	合肥科讯连山创新产业投资基金合伙企业（有限合伙）	2025 年 5 月	投资于中国境内外人工智能、智能制造等科技创新相关产业的基金。	与发行人在工业智能领域存在业务协同。

2025 年 5 月，连山基金与安徽安利科技投资集团股份有限公司、安徽讯飞产业投资有限责任公司、田明、魏臻、吴华峰、郭子珍、周源源、曹仁贤、朱庆龙、姚和平等 10 名有限合伙人签署《基金份额转让协议》，受让上述 10 名有限合伙人持有的合肥科讯连山创新产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“科讯连山基金”）96.15% 的份额，受让价格为 15,158 万元，2025 年 6 月，连山基金与科讯连山基金全体合伙人签署《合肥科讯连山创新产业投资基金合伙企业（有限合伙）合伙协议》，其合伙协议中约定的投资方向为：中国境内外人工智能、智能制造等科技创新相关产业，具体对外投资情况如下：

截至 2025 年 9 月 30 日，科讯连山基金的基金规模为 13,000 万元，连山基金对科讯连山基金认缴出资额与实缴出资额相同，为 12,500 万元，其当前对外投资总额为 11,945 万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	投资时点	与发行人主营业务相关性; 投资背景及原因	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等
1	景泽生物医药（合肥）股份有限公司	2020 年 12 月	该公司是一家致力于应用生物前沿技术进行创新研发及产业化的生物制药企业，与发行人的智慧医疗业务具有一定的协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在制药领域的应用。
2	吉奥时空信息技术股份有限公司	2021 年 1 月	该公司系李德仁院士和龚建雅院士共同创办的科技成果转化企业，其致力于自主可控 GIS 基础平台研发与应用，其主营业务与发行人智慧城市业务相关性较高。	与发行人共同探索 AI 技术在地理信息系统的应用，拓宽发行人在智慧城市领域的市场。
3	金峰馥（滁州）科技股份有限公司	2021 年 1 月	该公司是一家专注于物流自动化装备的全球设备制造商，其主营业务与发行人工智能业务具有协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在物流自动化领域的应用。
4	科大智能物联技术股份有限公司	2021 年 8 月	该公司作为国内领先的智能制造平台与解决方案提供商，科大智联聚焦生产制造中的关键场景，提供内部物流、生产管控、工艺优化、智能专机等解决方案，帮助制造企业降本提质增效，使生产制造更高效、更柔性、更智能，其主营业务与发行人工智能业务具有协同性。	与发行人共同探索 AI 技术在智能制造等工业领域的应用。
5	安徽纯源镀膜科技有限公司	2021 年 9 月	该公司主要从事真空镀膜设备的设计、研发、加工、制造以及镀膜生产服务。公司研发生产了高品质纯离子镀膜设备，可提供 Ta-C、DLC、低温氮化物膜、碳化物膜等，可为各类物体表面提供高品质、高耐磨、高硬度、超润滑膜层，广泛应用于军工、民用汽车发动机、刀具、精密模具、3C 电子产品等场景，其主营业务与发行人工智能业务存在一定协同性，能够扩展发行人工智能的应用场景。	与发行人共同探索 AI 技术在真空镀膜领域的应用。
6	讯飞医疗科技股份有限公司	2021 年 11 月	该公司系发行人控股子公司，为港交所上市公司。	-

7	国仪量子技术(合肥)股份有限公司	2021 年 12 月	该公司的核心技术是以量子精密测量为代表的先进测量技术,为全球范围内企业、政府、研究机构提供以增强型量子传感器为代表的核心关键器件、用于分析测试的科学仪器装备、赋能行业应用的核心技术解决方案等优质的产品和服务,与发行人工智能业务具有一定的相关性。	与发行人合作紧密,双方将共同探索量子计算技术在人工智能领域的应用。
8	安徽伏碳科技有限公司	2021 年 12 月	该公司是中国科学技术大学赋权改革试点企业和国家高新技术企业,专注于二氧化碳电转化利用、碳捕集、碳监测技术的研发与产业化,是一家负碳技术解决方案商和能源环保装备制造,其主营业务与发行人业务存在一定协同性,能够拓宽人工智能的应用场景。	与发行人共同探索 AI 技术在碳中和领域的应用。
9	北京意如图真科技有限公司	2022 年 1 月	该公司专注于 eZoo 图数据库和 eZoo GNN 图神经网络计算平台的设计和研发,是国内为数不多的高性能原生图数据库厂商,其主营业务与发行人业务存在一定协同性,能够扩展人工智能的应用场景。	与发行人共同探索 AI 技术在数据库领域的应用。
10	山东精工电子科技股份有限公司	2022 年 2 月	该公司深耕锂离子电池领域十余年,是一家集新能源产品研发、制造、销售和服务为一体的高新技术企业,其主营业务与发行人工智能业务具有协同性。	与发行人共同探索 AI 在电池材料研发、生产优化、安全管理等环节应用。
11	合肥乘翊科技有限公司	2022 年 5 月	该公司是一家高性能电源管理芯片研发商,其产品可应用于高性能计算、汽车电子、新能源设备、光伏等领域,与发行人硬件业务具有相关性。	与发行人硬件中心深度合作,发行人相关部门正在对其产品进行测试。
12	安徽中科光栅科技有限公司	2023 年 4 月	该公司是一家致力于以光栅为核心的光学元组件、AR 衍射光波导显示模组以及离子束刻蚀设备等相关产品的研发、生产、销售和技术服务为一体的国家高新技术企业、省专精特新企业,与发行人智慧医疗业务具有相关性。	与发行人共同探索光栅在医疗领域的相关应用。

截至 2025 年 9 月 30 日,科讯连山基金已收到实缴出资 13,000 万元,当前对外投资总额为 11,945 万元,已退出项目的投资成本为 1,000 万元,尚未投资金额为 55 万元;根据科讯连山基金合伙协议第八条关于合伙期限的约定:“本合伙型基金的存续期限(以下简称“基金存续期限”)为 7 年,自所有合伙人首次缴付出资的第一期出资到托管账户之日起算;其中投资

期 4 年退出期 3 年。” 科讯连山基金的合伙人均已在 2020 年 11 月完成首次出资，目前该基金已处于退出期，不再开展项目投资。

III.科讯园丰基金

截至 2025 年 9 月 30 日，科讯园丰基金当前对外投资总额为 15,401 万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	投资时点	与发行人主营业务相关性； 投资背景及原因	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等
1	苏州立臻半导体有限公司	2023 年 7 月	该公司是面向智能出行、新型显示、智能传感等战略新兴领域提供光电子芯片等化合物半导体光电产品的 IDM 公司，主要产品和技术包括车规级 LED 芯片、硅基 GaN Micro-LED 芯片技术、紫外 LED 芯片等，属于发行人智能汽车业务的上游行业。	被投资公司的 VCSEL 激光器、LED 车灯等产品与发行人智能汽车事业部的相关业务存在较强的业务协同性。
2	北京珂阳科技有限公司	2023 年 8 月	该公司是聚焦于半导体和泛半导体行业的国内领先工业软件提供商，该项投资有利于构建“软硬一体”的工业 AI 生态，实现 AI 大模型与工业数据的融合。	被投资公司融合新一代的物联网、大数据、AI 技术，打造面向未来的全自动化、智能化的半导体 CIM 系统，与讯飞在 AI 技术领域存在协同，有利于公司切入半导体行业+AI 增量市场，有利于产业布局。
3	北京银河通用机器人有限公司	2023 年 8 月	该公司系具身大模型机器人初创公司，其团队拥有丰富的机器人商业化经验，能够与发行人大模型业务形成协同效应。	被投资公司系具身大模型机器人方向的头部企业，能够与发行人在大模型技术和具身机器人业务方向深度协作。
4	安徽艾德未来智能科技有限公司	2023 年 9 月	该公司专注于智能交互软硬一体化可穿戴产品的研发设计和销售，系发行人工智能业务的下游行业。	被投资公司的智能可穿戴产品能够与发行人“AI+办公”“AI+生活”等人工智能应用场景形成业务协同，有利于发行人拓展生态布局。

5	淇嘉科技（苏州）有限公司	2023年11月	该公司是 iPSC 源类器官产品和技术服务一站式供应商，通过国际领先的 iPSC 谱系共分化技术，实现了传统类器官在谱系-结构-功能上的全面拓展，将下一代仿生类器官 iORGAN 推向市场，致力于为基础研究与药物开发提供完整解决方案，该项投资有利于推动人工智能技术在医疗垂直领域的应用。	与发行人共同探索 AI 技术在仿生微器官领域的应用，有利于发行人构建“AI+生物医药”的数字研发平台。
6	智象未来（合肥）信息技术有限公司	2023年11月	该公司是国内领先的多模态生成式人工智能企业，公司以多模态生成技术为核心，专注于文本、图像、视频等多模态的融合创新，致力于构建视觉多模态大模型与创新应用。通过“多模态大模型+应用”的清晰布局，被投资公司的主营业务与发行人大模型业务相关性较高。	能够与讯飞大模型技术和相关应用方向深度协作。
7	合肥乘翎微电子有限公司	2023年12月	该公司以高端电源管理芯片为核心产品，围绕算力硬件系统、智能网联汽车、光储新能源等多元化应用场景进行产品开发，与发行人民业务协同性较强，有利于构建“AI+硬件”的生态闭环。	与发行人硬件中心开展了深度合作，其产品已在发行人相关技术部门进行测试。
8	苏州和淳医疗科技有限公司	2024年1月	该公司专注于贴敷式胰岛素泵及智能控制系统的研发与生产，其中贴敷式胰岛素泵主要是通过手机 APP 控制胰岛素给药，CGM 联合的闭环泵可以通过 AI 算法智能识别患者血糖波动情况，并适时给药，形成人工胰岛的作用。被投资公司业务处于公司人工智能业务的下游，与发行人民业务相关性较高。	与发行人共同探索 AI 技术在胰岛素泵及其智能控制系统领域的应用。
9	探物智能科技（广东）有限公司	2024年2月	系科大讯飞华南人工智能研究院（广州）有限公司孵化公司，其专注于将人工智能技术应用于工业质量检测的科技公司，助力工业企业实现数智化转型升级。	系科大讯飞华南人工智能研究院（广州）有限公司孵化企业。
10	微玖（苏州）光电科技有限公司	2024年5月	该公司是一家专注于 MicroLED 微显示技术的创新企业，致力于为元宇宙和增强现实（AR）等领域提供高性能显示解决方案。其前期产品将以 MicroLED 车载光毯产品切入，为国内新能源汽车提供个性化卖点。被投资单位处于元宇宙、增强现实领域，与发行人民工智能、智能汽车等业务具有较强的战略协同性。	被投资公司的智能硬件产品与发行人 AI 技术存在较多结合点，符合 AI+新硬件产业方向，有利于拓宽发行人民工智能业务的应用场景。
11	北京水木分子生物科技有限公司	2024年8月	该公司是由清华大学智能产业研究院孵化，专注于医药领域的多模态大模型创业公司，致力于打造生物医药行业基础大模型及新一代对话式生物医药研发助手，其业务领域与发行人民工智能业务相关性较高。	被投资公司专注于医药领域的多模态大模型技术研发，与讯飞在大模型技术方面存在业务协同。

12	西安领铄智能科技有限公司	2024 年 8 月	该公司是一家专注于军事决策智能化领域、为指挥、训练和装备研发提供自主规划决策的智能化解决方案的高科技公司，其业务方向与发行人的大模型业务相关性较高。	与发行人在基座模型领域开展合作，有利于探索大模型在军事筹划领域的应用。
13	上海光羽芯辰科技有限公司	2024 年 10 月	该公司是一家端侧大模型芯片公司，聚焦于解决端侧大模型面临的存储带宽和容量问题，旨在打造性能卓越、成本更低的定制化 AI 芯片，与发行人智慧城市、智慧汽车业务存在协同效应。	与发行人一起探索端侧 AI 在自动驾驶、城市管理等领域的落地方案。
14	创晟半导体（深圳）有限公司	2024 年 10 月	该公司聚焦于智能高速车载总线芯片的研发设计，其首款产品为面向下一代车载音频总线的 A2B 芯片，用于车载语音、降噪等收发器，功能是将座舱内的模拟声学信号转换为数字信号，处理实时音频数据流。被投资公司业务与发行人的智能座舱业务存在业务协同关系。	与发行人汽车事业部在智能座舱领域存在技术合作关系。
15	西安穹顶医疗科技有限公司	2025 年 2 月	该公司致力于为中枢-周围神经系统疾病及慢性精神障碍患者提供终身的治疗方案，是在时间干涉刺激领域拥有核心技术壁垒的无创深部脑神经调控新兴硬科技企业，其主营业务与发行人智慧医疗业务相关性较高。	与发行人在脑科学研究、智慧医疗等领域均有业务协同，有利于发行人构建集成 TI 硬件、AI 评估和交互内容的数字疗法平台。
16	安徽聆动通用机器人科技有限公司	2025 年 3 月	系发行人孵化项目，其基于讯飞星火底层能力，以“拣选”场景切入，打造行业级具身机器人，为 B 端客户提供软硬件一体化解决方案和标准产品。	系发行人孵化项目，与发行人在多模态感知与交互、认知大模型等领域具有较强的业务协同性。
17	苏州灵猴机器人有限公司	2025 年 4 月	该公司是一家集研发、生产、销售及服务于一体的专注智能制造和工业自动化领域的核心零部件供应商，公司致力于成为 3C 工业自动化及具身机器人核心零部件提供商，系发行人人工智能、消费者等业务的上游领域企业。	与发行人在具身机器人业务领域深度协作。

IV.科讯人工智能基金

截至 2025 年 9 月 30 日，科讯人工智能基金当前对外投资总额为 7,150 万元，具体情况如下：

序号	被投资公司名称	投资时点	与发行人主营业务相关性； 投资背景及原因	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等
----	---------	------	-------------------------	---

1	合肥市芯璨科技有限公司	2025年2月	该公司是一家专注于低功耗人机交互和显示类数模混合SOC及其解决方案的开发设计企业，处于发行人消费者业务的上游领域。	被投资公司的主要产品为全尺寸电容触控芯片，主要应用于会议系统、大屏、手机消费类产品，系发行人的核心供应商。
2	安徽聆动通用机器人科技有限公司	2025年3月 2025年8月	该公司系发行人孵化项目，其基于讯飞星火底层能力，以“拣选”场景切入，打造行业级具身机器人，为B端客户提供软硬件一体化解决方案和标准产品。	系发行人孵化项目，与发行人在多模态感知与交互，认知大模型等领域具有较强的业务协同性。
3	河南鑫宇光科技股份有限公司	2025年7月	该公司专业从事光元器件（光隔离器）、金属结构件和精密金属件和激光雷达/传感器等光模块核心器件的开发、生产与销售，属于发行人人工智能业务的上游领域企业。	与发行人共同构建从AI算法、软件应用，到中间的算力运营，再到底层的算力硬件（例如光模块）等完整的技术与产业闭环。
4	探物智能科技（广东）有限公司	2025年9月	该系科大讯飞华南人工智能研究院（广州）有限公司孵化公司，该公司作为专注于工业质检的科技企业，核心业务为将人工智能技术赋能工业质量检测，在工业品表面缺陷智能检测领域取得了突破性进展，并在纺织行业率先落地应用。	科大讯飞2023年9月已直接对其投资，投资完成后，科大讯飞通过将学习算法、图像识别技术等核心技术与工业场景深度结合。既推动自身技术成果转化、积累相关数据资源、拓展AI技术工业场景应用边界，还协助公司与互太（番禺）纺织印染有限公司签署“探布无忧—布面缺陷智能检测系统”销售合同。
5	深圳市折跃科技有限公司	2025年9月	该公司系电动垂直起降飞行器（eVTOL）整机核心系统供应商，其自主研发的智能自适应飞行控制系统能够基于深度学习和实时传感器融合的飞行控制算法，通过自适应参数调整和三维动态路径规划，实现自动驾驶功能，并确保载人飞行器在复杂环境下的高稳定性与安全性，属于发行人人工智能业务的下游应用领域。	与发行人在人工智能、自动驾驶等领域具有业务协同性，有利于发行人进一步探索无人驾驶载人飞行技术，拓宽发行人工智能业务的应用领域。

如上表所示，截至2025年9月30日，发行人投资的海河基金、连山基金、科讯园丰基金、科讯人工智能基金等产业基金的对外投资均属于围绕发行人产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的，符合发行人主营业务及战略发展方向，为不以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目标的产业投资。

③产业基金尚未投资金额及未来投资计划

I.海河基金

截至 2025 年 9 月 30 日，海河基金规模已缴足，实缴出资为 60,000 万元，其尚未投资金额相关情况具体如下：

项目	金额（万元）
实缴金额（①）	60,000
当前对外投资总额（②）	47,702
其他（③） ^注	11,289
尚未投资金额（①-②-③）	1,009

注：“其他”系已退出项目的投资成本和基金发生相关费用的合计数，下同

根据海河基金合伙协议第八条关于合伙期限的约定：“本合伙型基金的存续期限（以下简称“基金存续期限”）为 7 年，自所有合伙人首次缴付出资的第一期出资到托管账户之日起算；其中投资期 4 年退出期 3 年。”

海河基金的合伙人均已在 2020 年 6 月完成首次出资，目前该基金已处于退出期，不再开展项目投资。

II.连山基金

截至 2025 年 9 月 30 日，连山基金已收到实缴出资 49,500 万元，其尚未投资金额相关情况具体如下：

项目	金额（万元）
实缴金额（①）	49,500
当前对外投资总额（②）	42,508
其他（③）	3,502
尚未投资金额（①-②-③）	3,490

根据连山基金合伙协议第五十条关于投资决策委员会的约定：“本合伙企业设投资决策委员会，共由 5 名成员组成，由普通合伙人委派代表组成。”

为保障连山基金围绕合伙协议规定的领域进行投资，该基金执行事务合伙人合肥科讯创业投资管理合伙企业（有限合伙）出具了《合肥科讯创业投资管理合伙企业（有限合伙）关于合肥连山创新产业投资基金合伙企业（有限合伙）投资决策相关事项的承诺函》：“为保证该私募基金所投资的项目围绕《合伙协议》规定的投资领域进行，本合伙企业并代表本合伙企业委派的投资决策委员会成员，

对该私募基金的投资决策事项承诺如下：

一、本合伙企业将在投资决策中确保该私募基金投资目的的实现，即确保投资项目投资于人工智能、生命科技、智能制造、新能源、新消费等科技创新相关产业方向；

二、如私募基金拟投资项目不属于上述范围，本合伙企业委派的投资决策委员会成员应当在审议相关事项时均投反对票，以确保私募基金投资目的的实现。”

因此，连山基金将根据合伙协议的约定及相关承诺，未来仍将投资于发行人所处人工智能领域的产业链上下游。

III.科讯园丰基金

截至 2025 年 9 月 30 日，科讯园丰基金规模已缴足，实缴出资 20,000 万元，其尚未投资金额相关情况具体如下：

项目	金额（万元）
实缴金额（①）	20,000
当前对外投资总额（②）	15,401
其他（③）	1,601
尚未投资金额（①-②-③）	2,998

根据科讯园丰基金合伙协议 6.5 条关于基金投资决策委员会的约定“普通合伙人将为基金设立投资决策委员会，投资决策委员会委员不超过 3 名普通合伙人、科大讯飞股份有限公司、苏州数智科技产业发展有限公司有权各委派一名委员，天使母基金和苏州恒泰有权各委派一名观察员列席投资决策会议。基金的投资决策（包括退出投资项目）需经投资决策委员会委员一致同意方可实施。”

因此，发行人通过委派委员的方式对基金的投资方向决策产生重大影响，对不属于产业基金方向的投资具有否决权，足以保障基金投向合伙协议约定领域。

同时，为保障科讯园丰基金围绕合伙协议规定的领域进行投资，该基金执行事务合伙人苏州科讯创业投资管理合伙企业（有限合伙）出具了《苏州科讯创业投资管理合伙企业(有限合伙)关于苏州科讯园丰天使创业投资基金合伙企业(有限合伙)投资决策相关事项的承诺函》：“为保证该私募基金所投资的项目围绕《合伙协议》规定的投资领域进行，本合伙企业并代表本合伙企业委派的投资决策委员会成员，对该私募基金的投资决策事项承诺如下：

一、本合伙企业将在投资决策中确保该私募基金投资目的的实现，即确保投

资项目投资于人工智能、云计算、大数据、VR、5G 等 IT 相关领域的核心技术、产品及其在教育、医疗、车载、企业服务和消费升级等垂直领域的应用方向；

二、如私募基金拟投资项目不属于上述范围，本合伙企业委派的投资决策委员会成员应当在审议相关事项时均投反对票，以确保私募基金投资目的的实现。”

因此，科讯园丰基金将根据合伙协议的约定和相关承诺，未来仍将投资于发行人所处人工智能领域的产业链上下游。

IV.科讯人工智能基金

截至 2025 年 9 月 30 日，科讯人工智能基金已收到实缴出资 15,000 万元，其尚未投资金额相关情况具体如下：

项目	金额（万元）
实缴金额（①）	15,000
当前对外投资总额（②）	7,150
其他（③）	269
尚未投资金额（①-②-③）	7,581

根据科讯人工智能基金合伙协议 8.6 条关于投资决策的约定：“合伙企业设立投资决策委员会(以下简称“投委会”),对项目的投资及退出进行专业决策……投委会由 3 名委员组成，均由普通合伙人委派。”

为保障科讯人工智能基金围绕合伙协议规定的领域进行投资，该基金执行事务合伙人合肥科讯创新信息技术合伙企业（有限合伙）出具了《合肥科讯创新信息技术合伙企业（有限合伙）关于安徽科讯人工智能创业投资基金合伙企业（有限合伙）投资决策相关事项的承诺函》：“为保证该私募基金所投资的项目围绕《合伙协议》规定的投资领域进行，本合伙企业并代表本合伙企业委派的投资决策委员会成员，对该私募基金的投资决策事项承诺如下：

一、本合伙企业将在投资决策中确保该私募基金投资目的的实现，即确保投资项目投资于人工智能、人机交互、云计算、大数据、文化传媒、生命科技、智能制造、新能源、新消费及其他符合人工智能产业发展政策的相关产业方向，围绕科大讯飞股份有限公司所处人工智能领域的产业链上下游进行投资；

二、如私募基金拟投资项目不属于上述范围，本合伙企业委派的投资决策委员会成员应当在审议相关事项时均投反对票，以确保私募基金投资目的的实现。”

因此，科讯人工智能基金将根据合伙协议的约定和相关承诺，未来仍将投资

于发行人所处人工智能领域的产业链上下游。

发行人投资的海河基金、连山基金、科讯园丰基金、科讯人工智能基金等产业基金将继续根据合伙协议约定，投资于发行人所处人工智能领域的产业链上下游。

综上，发行人对海河基金、连山基金、科讯园丰基金及科讯人工智能基金的投资未认定为财务性投资。

5、其他权益工具投资

截至 2025 年 9 月 30 日，公司不存在其他权益工具投资的情形。

6、其他非流动金融资产

截至 2025 年 9 月 30 日，公司其他非流动金融资产账面价值为 57,638.53 万元，系投资的参股公司、产业基金及理财产品，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额
1	投资的参股公司	41,972.89	5,644.80
2	投资的产业基金	4,885.89	4,885.89
3	投资的理财产品	10,779.75	10,779.75
合 计		57,638.53	21,310.44

(1) 参股公司

近年来，为加速产业布局，打造人工智能生态，发行人围绕未来战略规划和主营业务方向陆续进行了一些战略性投资，具体情况如下：

序号	被投资单位	投资时点	账面价值(万元)	持股比例(%)	与发行人主营业务的相关性	投资后新取得的与发行人主营业务相关行业资源或新增客户、订单；报告期内发行人与被投资企业主要合作情况；以及相关资源在主营业务中的具体应用或体现等	是否属于财务性投资
1	中国宣纸股份有限公司	2014年11月	5,644.80	7.50	-	-	是
2	安徽省人工智能产业投资发展有限公司	2015年7月	2,867.00	12.54	该公司是由国家工信部、安徽省政府促进安徽省语音产业发展领导小组办公室业务指导的国有控股企业，全面负责“中国声谷”的运营管理，通过投资、招商、孵化等方式加速人工智能产业链上下游创新创业项目的集聚与发展。该投资系科大讯飞参与“中国声谷”运营管理及产业孵化，有利于打造人工智能产业链生态，具有协同性。	投资完成后，该公司不仅对科大讯飞在人工智能产业建设和生态孵化方面具有促进作用，同时科大讯飞为产业园提供智能化项目建设，形成产业与项目的协同推进。报告期内，发行人对其累计采购金额为0.18万元，累计销售额为1,026.99万元。	否
3	北京视游互动科技有限公司	2016年7月	1,670.01	4.80	该公司致力于为全球智能设备用户提供最优质的游戏体验服务，通过智慧大屏等核心终端，专注打造“外设+内容+终端”的开放式生态系统，拓展游戏发行业务、分发业务和SDK业务。该投资有利于科大讯飞面向智能家庭领域业务的开展，构建“内容+平台+终端”服务闭环，并进一步向内容创新增值服务业务拓展，探索互动内容服务创新，具有协同性。	投资完成后，该公司与科大讯飞在AI营销广告服务方面长期合作，科大讯飞为其提供广告投放和推广服务，报告期内，发行人对其累计销售金额为8,883.21万元。	否
4	惠国征信服务股份有限公司	2016年8月	756.32	15.00	该公司由芜湖市政府主导推动，芜湖市信息办、金融办、信用办联合引领的以征信平台为载体、致力于政务信用、中小企业征信以及农业征信等多元化征信产品服务，公司依托在政务服务、金融、科技等多领域的经验积累，建立了基础数据采集加工、评价体系构建、业务模型设计、系统开发、平台建设及运营等完整的业务链体系，有效为政府、金融机构、	投资完成后，科大讯飞利用自身人工智能、大数据等领域的技术优势，为公司赋能，推动信用示范城市建设，公司为科大讯飞拓展推介金融科技、政企业务领域的业务资源，具有协同性。	否

					企业提供一站式的信用产品与服务。投资该公司为助力科大讯飞业务方向以及在芜湖市落地。		
5	优地机器人（无锡）股份有限公司	2017年11月	1,339.05	0.68	该公司作为商用服务机器人解决方案与制造商，主要从事室内外低速无人驾驶配送、清扫机器人的研发及产业化，自有品牌机器人已经遍布全国 600 多个城市，为上万家商业场所提供平均每天超 30 万人次的引领、配送、清扫等服务。该投资有利于公司打造人工智能产业生态，与公司智能硬件业务和具身智能在行业的商业应用相关，具有协同性。	该公司深耕人工智能硬件及商用服务机器人领域，其产品已广泛应用于酒店、文娱、园区、环卫等多元场景。科大讯飞可借助上述渠道将 AI 技术渗透至更多实际场景；后续可依托自身大模型底座能力，向机器人厂商输出以多模态感知交互能力和大模型大脑为核心的 AI 服务，拓展技术服务边界。	否
6	上海通立信息科技有限公司	2017年12月	154.30	4.80	该公司专业生产车载录像机相关产品，公司以音视频编解码、存储、传输技术研发为核心，集研究、开发、制造、销售、系统解决方案与服务于一体。该投资有利于科大讯飞构建人工智能技术在智慧城市、智慧汽车领域的产业生态，与公司智慧城市、智慧汽车领域业务相关，具有协同性。	投资完成后，科大讯飞为该公司车载视频监控设备输出 AI 语音技术，帮助其产品实现语音交互功能，并为其提供软件部署等专项技术服务。进一步强化自身在智慧汽车领域的产品应用能力。报告期内，发行人对其累计销售金额为 125.92 万元。	否
7	安徽咪鼠科技有限公司	2018年3月	100.00	1.80	该公司是国内领先的利用智能语音技术控制鼠标、实现人机交互的科技企业，也是讯飞开放平台创业企业之一。投资该公司符合科大讯飞“平台+赛道”的战略布局，可以进一步扩大智能语音技术在多种智能硬件和丰富场景下的应用，与公司智能硬件业务相关，具有协同性。	投资完成后，科大讯飞为咪鼠科技的多款智能硬件产品提供 AI 语音能力，重点实现语音转文字、文本翻译功能在 PC 端的落地部署，提升产品智能化交互体验。同时，双方在智能硬件产品上通过外设产品联动，推动人机互动技术创新。报告期内，发行人对其累计采购金额为 847.68 万元，累计销售金额为 27.5 万元。	否
8	国仪量子技术（合肥）股份有限公司	2018年4月	4,847.17	1.40	该公司为全球范围内企业、政府、研究机构提供以增强型量子传感器为代表的核心关键器件、赋能行业应用的核心技术解决方案等产品和服务。该公司与科大讯飞在人工智能+量	投资该公司有利于科大讯飞深化在量子科技领域的布局，拓展业务边界，探索量子计算与人工智能融合的新兴应用场景，为未来技术发	否

	限公司				子精密测量领域将开展深入合作，基于前瞻性研究，为未来在医疗、工业智能等行业的产业化落地提供基础，具有协同性。	展和市场竞争力奠定基础。	
9	安徽奇智科技有限公司	2018年8月	102.50	1.39	该公司是一家 AI 解决方案供应商，基于语音识别、语音合成等 AI 技术的应用，开发有芯片模组、麦克风矩阵等程序，可以对产品的应用层、核心层、能力层分别进行 AI 升级，面向教育、医疗、智能硬件提供一站式解决方案，有利于公司打造人工智能产业生态，具有协同性。	投资该公司有利于将其相关技术与科大讯飞语音识别、AI 平台进行深度融合，拓展科大讯飞在健康医疗、智能硬件等领域的技术应用场景。	否
10	广东省机器人创新中心有限公司	2018年12月	30.00	1.00	该公司由十家国内机器人、人工智能与智能制造领域龙头企业共同发起组成，致力于打造机器人技术及产业创新平台和服务平台，旨在实现机器人产业创新资源的聚集和协同，有助于拓展公司与机器人企业和科研院所的合作渠道，具有协同性。	公司作为平台公司，向科大讯飞提供业内知名企业和院所的合作资源，协助科大讯飞探索 AI 技术与智能机器人深度融合发展新路径。	否
11	上海市大数据股份有限公司	2019年3月	1,000.00	1.25	该公司围绕政府对公共大数据的管理和应用要求，提供从数据存储、数据安全、数据治理、数据分析及运维等服务，满足政府对提高城市治理和公共服务水平的要求。科大讯飞通过资本合作，参与上海市人工智能建设，有利于公司人工智能相关产业在上海地区的落地，与公司智慧城市、政法业务相关，具有协同性。	投资完成后，该公司协助科大讯飞打通与上海本地国企、央企及互联网企业的合作渠道，拓展当地市场、获取相关业务资源，助力公司人工智能相关产业在上海地区的落地。	否
12	华南脑控(广东)智能科技有限公司	2019年5月	735.48	7.18	该公司是一家以脑机接口和人工智能为核心的高新技术研发企业，致力于脑机接口技术在教育、医疗领域的产业化落地。将在脑机接口技术与科大讯飞在教育、医疗领域展开合作，与公司智慧医疗业务相关，具有协同性。	投资落地后，借助该公司的桥梁作用，科大讯飞与华南理工大学实现深度合作对接，共同在脑机智能多模态源技术等前沿领域进一步探索，挖掘新的市场机会和增长点。	否
13	特斯联智慧城市科技股份有限公司	2019年8月	3,508.49	0.32	该公司以人工智能+物联网技术为核心，为政府、企业提供综合智慧城市、智慧社区、智慧园区、智慧商圈等多场景智慧城市管理解决方案，致力于打造中国最大的城市级智能物联网	投资完成后，该公司与科大讯飞在城市、社区、建筑等核心空间智能场景，开展多层次、全方位的技术协同与合作，为科大讯飞在智慧城市	否

	司				平台, 与公司智慧城市领域业务有一定的协同作用。	业务开拓方面提供协助。	
14	广东省智能网联汽车创新中心有限公司	2019年11月	167.00	5.00	该公司参与广东省智能网联汽车创新中心项目, 支持广东省车企业务合作, 便于协同当地资源开展汽车领域业务, 与公司智慧汽车领域业务相关, 具有协同性。	相互推介当地智慧汽车行业客户, 协助科大讯飞拓展广东省相关汽车企业的业务合作机会。	否
15	青岛国创智能家电研究院有限公司	2020年4月	1,000.00	5.92	该公司于2021年11月3日由工信部正式批复为国家高端智能化家用电器创新中心, 构建了行业从芯片定义和设计, 到核心算法和工具链, 到测试验证和标准制订, 到芯片和板卡解决方案等全流程能力, 可服务于家电行业、工业控制领域, 该投资有利于科大讯飞拓展人工智能在家电领域的应用, 与公司智能家电业务相关, 具有协同性。	投资完成后, 双方在家电语音, 自动化测试领域已有合作, 科大讯飞通过运用大模型技术、语音交互能力等核心技术为家电场景提供智能化解决方案。报告期内, 发行人对其累计销售金额为738.94万元。	否
16	长春市三合通科技有限责任公司	2020年5月	50.00	5.00	该公司在智慧农业、智能装备、智慧城市三个领域布局, 围绕上述方向开展有关技术咨询服务、系统集成工程、智慧应用工程、大数据服务、软件开发与服务、智能装备研发、工业互联网应用7项业务, 形成三产融合大数据平台“三合通云”。与科大讯飞在智慧城市的整体发展战略布局相吻合, 与公司智慧城市业务相关, 具有协同性。	借助该公司在智慧农业领域的实践经验, 为科大讯飞AI技术开辟了农业数字化市场的应用场景, 实现技术与产业的结合; 同时也能凭借其本地化资源, 协助科大讯飞进一步开拓长春智慧城市市场。	否
17	讯智医疗有限公司	2020年8月	351.00	5.00	该公司致力于汇聚优秀的国际级专科医生和医护人员, 为粤港澳大湾区提供高度个性化的医疗护理服务。投资该公司有利于公司跨境医疗业务拓展, 与公司智慧医疗业务相关, 具有协同性。	依托该公司的跨境医疗业务, 一方面科大讯飞的AI技术(如语音翻译、医学文本分析等)可在跨文化医疗场景中得到验证机会, 提升技术场景适配性; 另一方面为科大讯飞拓展海外医疗市场提供了切入点, 为海外业务布局积累初期经验与资源。	否
18	Icehouse	2020年8	692.01	11.22	科大讯飞通过该公司投资持有Learncoach Limited公司股	发行人可借助Learncoach Limited在新西兰及	否

	Ventures Nominees Limtd	月			权, 系基于公司主营业务相关领域的产业布局而进行的产业投资, Learncoach Limited 是一家新西兰当地知名的提供在线教育、考试服务平台的教育公司。投资该项目一方面可以带动科大讯飞的 AI+教育技术在海外的推广应用, 另一方面可以借助该公司的用户和产品基础推广全球中文学习平台, 尤其是在澳新地区的推广, 该投资与公司智慧教育业务相关, 具有协同性。	海外在线教育市场的市场占有率推广全球中文学习平台及人工智能教育考试技术, 提高公司教育产品在海外的市场份额, 符合公司智能服务业务的发展战略。	
19	国汽朴津智能科技(安庆)有限公司	2020年9月	444.63	0.84	该公司立足于 AMR (智能移动机器人)产业化, 以智能网联汽车功能安全、信息安全标准要求, 系统构建朴津智能 AMR 参考架构及产品平台与系统模块。该投资有利于拓宽公司在汽车领域的业务布局, 与公司智慧汽车领域业务相关, 具有协同性。	投资完成后, 科大讯飞通过为该公司输出语音等多项先进技术, 促进 AMR 在智慧汽车等领域的应用, 为 AMR 的人机交互功能提供了有力支持, 同时通过技术应用过程反向促进技术持续更新。报告期内, 发行人对其累计销售金额为 113.69 万元。	否
20	长春市旗智汽车产业创新中心有限责任公司	2020年9月	66.48	6.71	该公司设立由一汽集团牵头, 以持续为长春市和联盟企业提供优质创新服务为导向, 推进创新孵化、创新技术产业化。该投资有利于进一步推动公司与长春汽车产业和一汽集团合作项目的落地应用与技术创新, 与公司智慧汽车领域业务相关, 具有协同性。	依托该公司, 科大讯飞将自身技术成果更高效的对接汽车产业链需求, 实现技术产业化落地, 推动 AI 技术在汽车场景的应用。	否
21	微股权投资	-	1,241.04	-	公司以开发者平台的使用权等技术投资于早期创业科技公司, 采用微股权的方式有利于公司生态链的构建, 与公司开放平台业务相关, 具有协同性。	-	否
22	北京红云融通技术有限公司	2020年10月	1,939.39	1.21	该公司是一家应用数智技术提升医疗质量和效率的科技企业, 基于在通讯行业十余年的技术积累, 将数字化、智慧网络、人工智能等技术赋能医疗行业, 通过“智慧终端+智慧网络+智慧服务”的一体化业务平台, 实现资源共享, 助力医疗机构高质量发展, 为医疗行业提供智慧医疗个性化服务	投资完成后, 双方通过技术对接, 将语音交互、自然语言处理等 AI 能力与视频通讯场景结合, 升级远程医疗场景交互体验, 共同推动 AI 视频通讯技术在智慧医疗行业的应用落地。	否

					的创新模式。公司的产品及解决方案,已成功应用于院前急救协同、远程门/会诊、远程影像检查、远程手术协作、远程重症监护等场景。该投资与公司教育业务、智慧医疗业务相关,具有协同性。		
23	长光卫星技术股份有限公司	2020年10月	5,000.00	0.72	该公司是我国第一家商业遥感卫星公司,也是全国第一家集卫星研制、发射、在轨运营管理及遥感信息服务于一体的全产业链高科技公司,依托“星载一体化”、“机载一体化”等核心关键技术,建立了从卫星、无人机研发与生产到提供遥感信息服务的完整产业链。主要业务包括卫星检测系统、设备的研发;卫星地面系统开发建设;卫星跟踪、控制、监视、显示设备的设计制造;卫星相关工程的开发及承揽等。该公司与科大讯飞在遥感数据及行业应用服务方面有较强的潜在合作机会,与公司智慧城市等业务相关,具有协同性。	科大讯飞通过投资该公司,成功切入商业遥感卫星领域,一方面卫星遥感数据可为科大讯飞AI模型训练提供丰富的地理信息数据;另一方面,结合遥感图像与AI分析能力,可在智慧城市、农业监测、环境治理等场景中开发新的行业应用解决方案。报告期内,该公司为科大讯飞在丹东市智慧城市业务中提供遥感影像相关资源,发行人对其累计采购金额为20.45万元。	否
24	YFun Inc.	2020年12月	0.03	-	该公司系参股公司“北京视游互动科技有限公司”的香港上市主体,通过VIE架构重组的方式拟于香港等境外证券市场上市。科大讯飞作为境内股东,以全资子公司科大讯飞(国际)有限公司名义持股。该投资有利于公司面向智能家庭领域业务的开展,构建“内容+平台+终端”服务闭环,并进一步向内容创新增值服务业务拓展,探索互动内容服务创新,与公司智慧家庭业务相关,具有协同性。	该投资有利于公司进一步加强与北京视游互动科技有限公司开展面向智能家庭领域业务、AI营销业务等业务合作。	否
25	青岛国创智慧云脑科技有限公司	2021年2月	51.20	9.80	该公司由科大讯飞、海信集团、商汤科技以及山东新一代标准研究院共同发起成立,在智慧云脑领域,以云脑技术为依托打造全业态、全场景的“智慧新生活之城”解决方案。投资该公司有利于公司布局青岛区域智慧城市业务,与公司智慧城市业务相关,具有协同性。	以该公司为纽带,既有助于科大讯飞将AI技术与城市智慧云脑产品需求相结合,同时获取依托海信集团等股东本地化优势,加速区域项目落地,为智慧城市业务开拓新的增长点。	否

26	江苏行声远科技有限公司	2021年4月	597.00	19.90	该公司打造以庭审语音识别系统和电子卷宗为核心的智慧审判体系。可借助人工智能技术更好的赋能法官，充分发挥司法经验，有效地开展司法工作。投资该公司与智慧政法业务相关，具有协同性。	投资该公司后，科大讯飞助力公司研究开发云视庭项目，将实现自身核心技术与对方优势能力深度互补，进一步提升智慧司法业务覆盖面。	否
27	山东国数发展股份有限公司	2021年12月	1,057.57	8.60	该公司由山东省云计算大数据骨干企业乾云信息集团、国内工业控制头部企业和利时集团、人工智能领军企业科大讯飞集团、智能制造领域科研机构清研制造集团和网信安全领域新型研发机构可信云研究院等5家新一代信息技术企业共同发起成立，致力于为企业数字化转型提供规划咨询、人才培养、联合创新、优秀数字产品和创新解决方案。投资该公司，有利于科大讯飞拓展山东市场，将AI技术与行业需求对接，加速应用落地，具有协同性。	投资该公司有利发行人依托自身语音引擎等核心技术为公司承接数字化项目提供支持。报告期内，发行人对其累计采购金额为33.02万元，累计销售金额为84.91万元。	否
28	芜湖古戈尔自动化科技有限公司	2022年2月	221.18	5.76	该公司是一家由专注于工业级3D打印设备研发与增材制造技术服务的科技型企业，企业以3D打印、集成电路芯片设计、新材料研发为核心业务，市场空间广泛。该投资有利于科大讯飞AI技术在工业制造领域的应用落地，具有协同性。	投资完成后，借助该公司的3D打印技术，科大讯飞能进一步丰富智能制造、工业设计领域的应用场景布局。同时，双方可针对智能机器人零部件产品的研发、生产环节实现技术与资源互补，推动业务协同发展。	否
29	北京时代数维科技有限公司	2022年8月	750.00	13.04	该公司是一家专注提供智慧体育全场景智能化解决方案的科技企业，其核心产品包括贝塔树快测平台、体育中考平台等数字化平台和运动心率臂带、智能跳绳、智能短跑测试仪等智能体育硬件，服务于学校智能化建设与个性化健康服务领域。该投资与公司智慧教育业务相关，具有协同性。	投资完成后，双方在智慧体育领域保持良好合作关系。科大讯飞采购该公司数字化平台资源和智能硬件，进一步丰富智慧教育业务，提升智能化服务水平。报告期内，发行人对其累计采购金额为3,986.95万元，累计销售金额为3.42万元。	否
30	北京金三惠科技有限公司	2022年8月	1,000.00	10.00	该公司作为深耕音乐教育领域的领先企业，将AI技术与音乐教育场景深度融合，通过智慧平台、智能硬件、数字资源、智能管控、教学评价五大模块，形成备、教、学、练、管、	投资完成后，双方在数字化音乐教育领域构建生态合作关系。科大讯飞采购该公司数字化音乐教学软件和硬件设备，填补音乐教育板块资	否

					评、研一体化的智能音乐教育生态体系，全面赋能音乐教学的智能化与数字化升级。该投资与公司智慧教育业务相关，具有协同性。	源。报告期内，发行人对其累计采购金额为 43.67 万元。	
31	安徽省水利水电勘测设计研究院股份有限公司	2022 年 12 月	3,089.24	2.00	该公司是集工程勘测、规划设计和技术研究于一体的甲级水利水电工程勘察设计单位和高新技术企业。主要业务范围包括水利水电工程规划设计、工程勘测、工程咨询、工程总承包、智慧水利等。通过该投资，有助于科大讯飞深入布局水利智能化业务发展，强化与水利总院在智慧城市水利智能化领域的合作，具有协同性。	本次投资有利于推动科大讯飞智慧水利业务实现资源协同，促进人工智能技术与水利行业实际需求深度融合，进而助力科大讯飞智慧水利领域的业务布局。报告期内，与该公司在引江济淮等重点工程开展合作，发行人对其累计采购金额为 37.74 万元。	否
32	拨云见日（深圳）智能科技有限公司	2023 年 9 月	500.00	2.00	该公司专注于工业机器人及智能制造解决方案，其产品覆盖工厂生产、物流、仓储等环节。投资该公司有利于公司探索工业机器人与大模型方面的融合，以及推动 AI 机器人在工业场景应用，具有协同性。	科大讯飞通过投资，可借助该公司工业自动化领域的技术与经验，拓展自身在工业智能化业务版图，并获取该领域潜在客户资源。	否
33	北京数立得科技有限公司	2024 年 9 月	500.00	5.00	该公司作为一家零代码 API 生成与超级自动化服务商，深耕软件自动化领域，主要技术服务能够在缺少系统源码，无法访问数据库等情况下，高效生成指定软件系统的 API 接口，实现多个系统间功能的集成与数据的互通。投资该公司使双方可以在数据服务、人工智能方向的业务、技术等方面形成进一步的协同效应。	投资完成后，双方可在数据服务、人工智能方向的业务、技术等方面形成进一步的协同效应，并获取与相关科研机构的合作资源。	否
34	北京中科剑飞科技有限公司	2024 年 12 月	500.00	4.55	该公司作为一家智能基础制造装备销售商，专注于无人机、智能机器人、物联网和人工智能等前沿技术的研发与应用。投资该公司有利于科大讯飞在人工智能行业技术落地的进一步探索。	投资完成后，依托该公司无人机领域自主研发技术优势，以及科大讯飞语音识别、智能算法等能力，双方可在垂直领域大模型构建中形成互补，推动无人机技术在更多领域的创新应用和发展。	否
合 计		41,972.89	-	-		-	-

如上表所示，发行人投资参股的中国宣纸股份有限公司属于财务性投资，截至 2025 年 9 月 30 日账面价值合计 5,644.80 万元。发行人投资参股的其他公司系为了满足战略发展和人工智能生态建设需要，与公司具有较好的产业协同效应，符合公司主营业务及战略发展方向，属于战略性产业投资，且不属于“类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等”情形，故不属于财务性投资。

（2）产业基金

发行人投资的产业基金包括对北京正和岛基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“正和岛基金”）、北京正和磁系互联创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“正和磁系基金”）、Danhua Capital II GP,LLC（以下简称“丹华基金”）、宁波梅山保税港区阿尔法天成股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“阿尔法基金”），**上述基金均已实缴到位**，截至 2025 年 9 月 30 日，账面价值为 4,885.89 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	投资时点	账面价值 (万元)	持股比例 (%)
1	北京正和岛基金合伙企业 (有限合伙)	2014 年 7 月	2,052.11	5.94
2	北京正和磁系互联创业投 资合伙企业（有限合伙）	2015 年 1 月	1,406.77	6.1538
3	Danhua Capital II GP,LLC	2016 年 10 月	786.98	1.15
4	宁波梅山保税港区阿尔法 天成股权投资合伙企业 (有限合伙)	2018 年 1 月	640.03	3.41
合 计			4,885.89	-

发行人投资上述产业基金的时间较早，投资的主要目的系顺应公司发展战略需要，间接投资于公司战略布局关键领域的优质企业，符合公司主营业务及战略发展方向。基于谨慎原则，发行人投资的上述产业基金认定为财务性投资。

（3）投资的理财产品

2024 年 12 月，公司通过讯飞医疗购买 1,200 万美元委托理财产品，该理财产品属于伞式基金，截至 2025 年 9 月 30 日，账面价值 10,779.75 万元。公司对该伞式基金的投资与主营业务不具备相关性，且主要以获取中短期财务价值为投

资目的，并通过溢价退出实现资本增值，属于财务性投资。

7、其他投资情形

（1）投资类金融业务

为顺应业务发展需要，公司 2019 年 11 月出资 6 亿元，设立全资子公司天津讯飞融资租赁有限公司（以下简称“讯飞租赁”）开展融资租赁业务。根据《适用意见第 18 号》第 1 条规定，公司融资租赁业务通过全资子公司开展，属于经营类金融业务，不属于财务性投资。

（2）非金融企业投资金融业务

2022 年 9 月，科大讯飞全资子公司上海讯峰如飞科技有限公司通过收购方式取得安徽科讯保险经纪有限公司（以下简称“科讯保险”）100% 股权。科讯保险持有中国银行保险监督管理委员会颁发的保险经纪业务牌照，并在法律规定的范围内开展具体经营业务。截至 2025 年 9 月 30 日，该公司账面净资产 4,635.14 万元。科讯保险基本情况如下：

企业名称	安徽科讯保险经纪有限公司
统一社会信用代码	91110102753341205M
法定代表人	解飞
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
成立日期	2003 年 8 月 8 日
注册资本	5,000.00 万元
注册地址	安徽省合肥市高新区城西桥社区服务中心科创路 666 号科大讯飞人工智能研发生产基地（一期）1 号楼 5 层北区
经营范围	为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续；协助被保险人或受益人进行索赔；再保险经纪业务；为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务；中国保监会批准的其他业务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

收购科讯保险主要为与全国多地保险机构、医保局开展合作，利用自身的“保险+科技”优势为“惠民保”项目提供专业保险经纪服务，发挥自身在产品专业能力、AI 科技能力、健康服务能力的优势，致力于深层次服务实体经济、社会治理、国家战略等。公司投资科讯保险属于非金融企业投资金融业务，认定为财务性投资。

综上，截至 2025 年 9 月 30 日，公司财务性投资账面价值合计为 25,945.58 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产（不包括对类金融业务的投资金额）的比例为 1.51%，低于 30%。公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

（二）自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况，新投入和拟投入的财务性投资金额是否已从本次募集资金总额中扣除

1、本次发行董事会决议日前六个月至今新投入情况

公司于 2025 年 8 月 20 日召开董事会审议通过本次发行相关议案。经逐项对照相关规定，自本次发行的董事会决议日前六个月至今（即 2025 年 2 月 20 日至本报告出具日），公司对外投资情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	出资时间	投资金额	与发行人主营业务的相关性	是否属于财务性投资
1	黄石数产人工智能科技有限公司	2025 年 2 月	207.50	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“40”	否
2	四川瑞晟愿景数据科技有限公司	2025 年 3 月	320.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“43”	否
3	贵州科讯发展人工智能科技有限公司	2025 年 3 月	50.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“42”	否
4	羚羊工业互联网股份有限公司	2025 年 5 月	997.95	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“29”	否
5	浙江声谷科技有限公司	2025 年 7 月	315.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“37”	否
6	北京中绿讯科科技有限公司	2025 年 8 月、2025 年 12 月	1,575.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“38”	否
7	安徽省合数智医科技有限公司	2025 年 8 月、2025 年 9 月、2025 年 11 月	18,667.36	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“39”	否

8	安徽省人工智能产业投资发展有限公司	2025年11月、2026年1月	280.00	参见本题回复之“（一）”之“6、其他非流动金融资产”之“（1）参股公司”之“2”。	否
9	湖北省汉江科讯智能建造有限公司	2025年11月	98.00	该公司系科大讯飞与襄阳市本地国资平台共同出资组建，定位于襄阳市的智慧城市及政府数字化业务。投资该公司有助于科大讯飞将智慧城市、智慧政府等领域的数字化业务，在当地快速实现布局与落地，进而高效获取当地相关项目合作机会与订单。	否
10	Alpha Care Group Limited	2025年11月	273.09	该公司专注于提供高端私人定制化医疗健康解决方案。投资该公司，可依托其既有的实体医疗机构与互联网医院平台，整合境内外优质医疗资源，打通内地与境外医疗服务通道，进而形成协同赋能效应，助力智慧医疗业务在境外市场的落地与规模化拓展。	否
11	合肥具身数据运营管理有限公司	2025年12月	50.00	该公司专注于具身智能领域数据运营与场景应用创新，致力于开展机器人训练、多模态数据采集，推进场景培育开放和要素创新配置，加快具身智能领域新技术新产品商业化落地，与科大讯飞在人工智能行业的布局高度契合。	否
12	银川九星科技有限公司	2025年12月	14.79	该公司系科大讯飞与九川科技（宁夏）有限公司、银川市本地国资平台共同出资组建，三方拟共同打造基于大模型场景的算力运营平台，推动算力运营在宁夏市场的商业化落地，共同赋能生态合作伙伴。	否
13	星河智联汽车科技有限公司	2026年1月	4,500.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“17”。	否
14	合肥科讯创新信息技术合伙企业（有限合伙）	2026年1月	50.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（2）产业基金”之“②产业基金实际对外投资情况”之“IV. 科讯人工智能基金”。	否
15	安徽科讯人工智能创业投资基金合伙企业（有限合伙）	2026年1月	4,000.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（2）产业基金”之“②产业基金实际对外投资情况”之“IV. 科讯人工智能基金”。	否

合计:	31,398.69		-
-----	-----------	--	---

本次发行董事会决议日前六个月至今公司投资的企业主营业务与发行人主营业务密切相关，系为满足公司业务实际经营需要，投资后可为公司更好地发展相关业务，公司有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以赚取投资收益为主要目的，有利于公司主营业务发展，符合公司发展战略，不属于财务性投资。

2、公司拟实施的投资情况

单位：万元

序号	被投资单位	投资时点	应投资金额 (认缴出资)	已投资金额 (实缴出资)	拟投资金额 (尚未出资)	持股比例 (%)	与发行人主营业务的相关性	是否属于财务性投资
1	广东爱因智能科技有限公司	2016年3月	459.00	137.70	321.30	45.90	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“7”。	否
2	重庆旅游人工智能信息科技有限公司	2018年6月	2,500.00	1,280.00	1,220.00	50.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“12”。	否
3	天津科讯海河科技合伙企业（有限合伙）	2020年3月	500.00	250.00	250.00	25.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（2）产业基金”之“②产业基金实际对外投资情况”之“1.海河基金”。	否
4	武汉科讯智园技术服务有限公司	2021年8月	1,200.00	800.00	400.00	40.00	参见本题回复之“（一）之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“22”。	否
5	太和智控科联信息技术有限公司	2023年2月	66.00	-	66.00	33.00	该公司系科大讯飞与太和县本地国资平台共同设立，定位于太和当地的智慧城市业务。投资	否

							该公司有助于科大讯飞将智慧城市领域的数字化业务，在当地快速实现布局与落地。	
6	鞍山市大数据资产运营有限公司	2023年4月	4,400.00	1,100.00	3,300.00	44.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“31”。	否
7	天津宁飞智讯信息科技有限公司	2023年6月	330.00	-	330.00	33.00	该公司系科大讯飞与天津市本地国资平台共同设立，定位于天津市的智慧城市、智慧医疗业务。投资该公司有助于科大讯飞将智慧城市、智慧医疗领域的数字化业务，在当地快速实现布局与落地。	否
8	四川智云科技有限公司	2023年7月	400.00	120.00	280.00	40.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“32”。	否
9	山东讯中大数据有限公司	2023年11月	900.00	450.00	450.00	45.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“36”。	否
10	安徽新创讯合科技有限公司	2024年8月	150.00	-	150.00	30.00	该公司系科大讯飞与安徽省新联会会员单位共同设立，核心聚焦人工智能创新成果转化、创新企业孵化，并为相关主体提供技术资源共享、业务交流、人才交流等配套服务	否
11	合肥科讯创新信息技术合伙企业	2024年10月	200.00	150.00	50.00	20.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之	否

	(有限合伙)						“（2）产业基金”之“②产业基金实际对外投资情况”之“IV. 科讯人工智能基金”。	
12	暗物智能科技（广州）有限公司	2024年10月	1,010.00	-	1,010.00	0.22	该公司专注于强认知人工智能技术平台研发与应用的高科技企业。以多模态人机交互、场景认知理解、机器智能决策为核心技术方向，构建了“心云”认知AI技术平台，业务覆盖智慧教育、智能社会治理、智慧商业等领域，与本公司在人工智能行业发展具有协同发展潜力。	否
13	安徽科讯人工智能创业投资基金合伙企业（有限合伙）	2024年12月	10,000.00	7,000.00	3,000.00	20.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（2）产业基金”之“②产业基金实际对外投资情况”之“IV. 科讯人工智能基金”。	否
14	贵州科讯发展人工智能科技有限公司	2025年1月	1,000.00	50.00	950.00	50.00	参见本题回复之“（一）”之“4、长期股权投资”之“（1）合营企业、联营企业”之“42”。	否
15	新野县智慧城市建设运营管理有限公司	2025年6月	100.00	-	100.00	10.00	该公司系科大讯飞与南阳市本地国资平台共同设立，定位于南阳当地的智慧城市业务。投资该公司有助于科大讯飞将智慧城市领域的数字化业务，在当地快速实现布局与落地。	否

16	湖北省汉江科讯智能建造有限公司	2025年9月	490.00	98.00	392.00	49.00	参见本题回复之“（二）”之“1、本次发行董事会决议日前六个月至今新投入情况”之“9”。	否
17	河南空港芯科智算云科技有限公司	2025年9月	500.00	-	500.00	10.00	该公司系科大讯飞与郑州市本地国资平台共同设立，依托各股东方资源和技术优势，聚焦于智算云领域，深度挖掘算力在各行各业的应用价值，与公司在人工智能行业发展具有协同性。	否
18	合肥具身数据运营管理有限公司	2025年11月	300.00	50.00	250.00	10.00	参见本题回复之“（二）”之“1、本次发行董事会决议日前六个月至今新投入情况”之“11”。	否
合计					13,019.30	-		

上述公司拟投资的企业主营业务与发行人主营业务密切相关，系为满足公司业务实际经营需要，投资后可为公司更好地发展相关业务，公司有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以赚取投资收益为主要目的，有利于公司主营业务发展，符合公司发展战略，不属于财务性投资。

公司不存在实施或拟实施财务性投资情况，根据《适用意见第 18 号》，本次募集资金总额中不存在需要扣除的财务性投资。

九、请发行人补充披露（1）（5）（6）（7）涉及的相关风险

发行人已经在《募集说明书》之“第六节 与本次发行相关的风险因素”中补充披露如下：

“五、财务相关风险

(一) 经营业绩波动风险

2022 年至 2024 年，公司营业收入保持增长态势，分别为 1,882,023.41 万元、1,965,032.92 万元及 2,334,309.30 万元；扣非归母净利润呈现“先降后升”的趋势，各期分别为 41,781.88 万元、11,806.17 万元及 18,813.73 万元，整体经营业绩存在一定波动性，主要受宏观环境变化、市场竞争加剧、研发投入规模持续加大等多重内外部因素综合影响。公司 2025 年 1-9 月累计经营业绩亏损，主要系智慧教育、智慧城市等核心业务主要面向政府及大型企业，项目规划论证多集中于上半年、验收集中于下半年，通常四季度收入占比相对较高，收入季节性特征显著；同时公司持续加大自主研发与市场拓展投入，固定费用年内分摊均衡，当期营业毛利难以覆盖期间费用，从而形成阶段性亏损。若未来宏观经济环境、地缘政治、行业市场变化等出现不利因素，将对公司整体收入及盈利水平产生不利影响。

(二) 应收账款坏账风险

截至 2025 年 9 月末，公司应收账款净额为 1,591,330.12 万元，占流动资产和总资产的比例分别为 63.87% 和 36.76%。按组合计提应收账款余额的账龄和坏账计提情况如下表：

单位：万元

账龄	2025 年 9 月 30 日			
	应收账款余额	占比	坏账准备	计提比例
1 年以内	1,143,563.05	58.16%	92,288.97	8.07%
1 至 2 年	379,627.02	19.31%	67,866.21	17.88%
2 至 3 年	236,172.38	12.01%	73,707.86	31.21%
3 至 4 年	110,509.20	5.62%	56,632.02	51.25%
4 至 5 年	46,096.48	2.34%	34,142.95	74.07%
5 年以上	50,372.16	2.56%	50,372.16	100.00%
合计	1,966,340.27	100.00%	375,010.16	19.07%

如上表所示，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内及 1 至 2 年，主要客户信用良好，应收账款不能收回的风险较小，但若公司主要债务人未来出现财务状况恶化，导致公司应收账款不能按期回收或无法回收而产生坏账，将对公

司业绩和生产经营产生一定影响。

（三）无形资产和开发支出减值及摊销风险

报告期各期末，公司无形资产和开发支出账面价值合计分别为 519,378.60 万元、455,273.28 万元、381,524.06 万元和 348,212.06 万元，长期保持较高水平。为保持在人工智能领域核心技术能力的先进性，公司研发投入较高，相应形成较大规模的无形资产及开发支出。基于 2025 年 9 月 30 日公司无形资产和开发支出情况，按照无形资产预计使用寿命以及开发支出预计结转无形资产时间，测算未来三年无形资产摊销金额分别为 19.51 亿元、14.47 亿元、8.93 亿元，摊销金额较大。若未来因产业政策调整、宏观环境变化、技术更新换代等因素致使无形资产及开发支出发生减值，叠加摊销因素，将对公司盈利状况造成不利影响。

（四）预付账款和其他应收款坏账风险

截至 2025 年 9 月末，公司预付账款账面价值为 50,628.63 万元，其他应收款账面价值为 32,712.87 万元，预付账款和其他应收款期末金额较大。若公司预付款项供应商和其他应收款的债务人未来出现财务状况恶化，导致预付款合同无法正常履约、其他应收款不能按期回收或无法回收而产生坏账，将对公司业绩和生产经营产生一定影响。”

十、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

保荐机构、发行人会计师履行如下核查程序：

- 1、获取发行人报告期各期定期报告，结合公司实际情况对期间费用、其他影响损益相关科目进行分析，分析影响各期扣非归母净利润波动的主要原因；了解报告期部分业务收入确认季节性特征，分析 2025 年 1-9 月亏损的原因及合理性；
- 2、获取各业务类别收入成本表，了解分析收入及毛利波动的原因；
- 3、访谈发行人相关人员，了解各业务类别市场竞争状况及发行人竞争优势，分析发行人业绩波动的原因及合理性；

4、访谈发行人相关人员，了解公司智能硬件产品的主要渠道商及模式，获取报告期销售情况；

5、通过公开信息查询公司主要渠道商的基本情况，查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否与其存在股权关系，核查主要客户与公司及其关联方的关联关系情况；

6、获取并查阅主要渠道商的合同，识别与客户取得相关商品控制权时点相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；选取收入样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、客户确认单据等，核查公司收入确认的真实性、准确性；对主要渠道商执行函证程序，并对未回函客户执行替代程序，确认公司收入确认真实、准确；**对硬件产品主要渠道商执行走访程序、获取终端销售确认函，报告期各期核查情况如下：**

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
渠道代理销售金额	386,248.22	429,833.15	274,057.34	191,022.62
核查金额	216,139.76	287,340.73	208,416.86	140,150.65
核查比例	55.96%	66.85%	76.05%	73.37%

7、访谈发行人相关人员，了解报告期内主要供应商采购内容，分析其变动原因及变动合理性；

8、通过国家企业公示系统、天眼查等互联网工具核查主要供应商的基本情况、注册情况和信用信息等；

9、获取应收账款明细表、主要客户应收账款期后回款统计表，检查各期应收账款变动情况、期后回款情况；

10、获取报告期各期末预付账款、其他应收款分账龄明细表、坏账准备计提明细表，结合报告期期末大额预付账款、其他应收款对应的合同，检查合同条款并与期末账面余额进行核对，确认是否符合合同约定，是否涉及资金占用；同时，对期末重要的预付账款供应商和其他应收款客户执行函证程序，并对未回函供应商、客户执行替代程序，确认余额的真实性；通过国家企业公示系统、企查查工具核查交易对方与发行人是否存在关联关系；

11、查阅关于财务性投资相关规定及问答；

12、获取发行人投资公司的清单和投资协议，访谈发行人相关人员，了解发

行人被投资公司与发行人主营业务相关性以及未认定为财务性投资的原因；取得报告期主要被投资公司与发行人采购、销售合同，了解采购内容以及与发行人主营业务的相关性；通过国家企业公示系统、企查查核查被投资公司的基本信息；

13、获取发行人投资的产业基金的基金协议，及相关基金执行事务合伙人的承诺等；

14、查阅发行人公告文件等相关文件资料，对公司本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资情况进行核查。

（二）保荐机构、发行人会计师对发行人研发投入归集的准确性、开发支出和无形资产减值准备计提充分性、应收账款坏账准备计提充分性履行核查程序、核查过程、核查范围

1、发行人研发投入归集的准确性

（1）获得发行人内部研发费用资本化的相关制度，了解研究阶段和开发阶段界定、研发费用资本化的具体条件，评估管理层所采用的开发支出资本化条件是否符合企业会计准则的要求，检查发行人开发阶段判定的依据是否充分，资本化开始时点是否恰当，研发费用资本化的具体依据是否合理；

（2）访谈发行人相关人员，了解研发活动相关的流程情况，了解各主要研发项目的项目情况，包括研发项目内容、各期取得的进展和主要投入资源情况等；了解公司的研发活动组织体系、相关部门设置情况和工作职责，了解公司的研发人员认定标准及划分依据，核查公司报告期各期的研发人员认定是否符合认定标准；了解公司人员工时统计方法、工时确认标准和研发工时的归集与核算，抽查工时统计表，分析人工成本归集的准确性、合理性；

（3）获取并查阅发行人研发管理制度、研发费用核算制度等，并访谈发行人相关人员，了解发行人对研发投入各项支出分摊方式、内部控制制度及执行情况，获取发行人主要研发项目台账及研发费用明细表，核查研发费用具体归集对象以及研发费用是否按照具体项目进行归集，评价发行人研发投入归集核算内控制度是否健全并有效执行，检查相关费用是否与研发项目相关，检查是否存在成本费用混同情况，分析发行人研发投入归集的准确性。

2、开发支出和无形资产减值准备计提充分性

(1) 了解报告期各期末主要开发支出项目执行的检查程序，检查研发相关的立项报告、过程管理资料、结项资料等，分析研发费用及开发支出核算的准确性；

(2) 访谈发行人相关人员，了解发行人报告期各期末主要开发支出的明细及项目进展情况，了解是否存在无法推进或长期挂账的情形；

(3) 了解发行人关于报告期各期末开发支出项目和无形资产是否存在减值迹象的判断，评价公司对开发支出和无形资产减值迹象的判断是否符合准则相关规定；

(4) 了解发行人关于开发支出和无形资产的减值测试的方法，针对主要开发支出和无形资产的减值测试进行重新测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
开发支出期末余额	235,664.06	163,608.15	69,869.54	71,695.98
减值测试核查金额	191,140.32	135,492.96	47,162.62	54,234.87
减值测试核查比例	81.11%	82.82%	67.50%	75.65%
无形资产期末余额	283,714.55	291,665.13	311,654.52	276,516.07
减值测试核查金额	88,199.38	115,173.60	116,817.59	107,671.17
减值测试核查比例	31.09%	39.49%	37.48%	38.94%

(5) 查阅发行人各类无形资产摊销方法及确定依据，了解发行人报告期各期无形资产摊销计入成本、费用的具体情况及类型，评价无形资产摊销的会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

3、应收账款坏账准备计提充分性

(1) 访谈发行人相关人员，了解发行人业务模式、与主要客户的结算模式、主要客户的信用政策及回款周期等情况；

(2) 取得发行人主要客户的销售合同，查看不同客户信用政策、结算条款等内容；获取期末主要客户的应收账款逾期明细，了解逾期应收账款形成原因、收回可能性；

(3) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询平台，了解主要收款对象经营及信用情况，查询主要客户的公开资料，了解其资信能力和经营状况；

(4) 了解发行人应收账款坏账准备计提相关的会计政策，了解、评估并测试管理层对应收账款账龄分析以及确定应收账款坏账准备相关的内部控制；

(5) 获取应收账款明细表、应收账款坏账准备计提表，复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；对于按照信用风险特征组合计算预期信用损失的应收账款，复核管理层对划分的组合以及基于历史信用损失经验并结合当前状况及对未来经济状况的预测等对不同组合估计的预期信用损失率的合理性，包括对迁徙率、历史损失率的重新计算，参考历史审计经验及前瞻性信息，对预期损失率的合理性进行评估，并选取样本测试应收账款的组合分类和账龄划分的准确性，重新计算预期信用损失计提金额的准确性；

(6) 查询同行业上市公司应收账款坏账准备计提比率，对比分析发行人坏账准备计提的充分性；访谈发行人相关人员，了解账龄 1 年以上的主要应收账款客户形成的原因；

(7) 获取发行人主要应收账款客户期后回款统计表，通过检查银行回单，确认应收账款期后回款的真实性；

(8) 对发行人报告期各期主要客户执行函证、检查与收入确认相关的支持性文件等核查程序，确认余额的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	1,969,105.27	1,808,466.35	1,460,753.32	1,165,037.46
核查金额	1,348,472.69	1,360,634.00	1,105,709.89	889,905.59
核查比例	68.48%	75.24%	75.69%	76.38%
其中：账龄两年以上金额	445,915.21	385,246.67	272,811.16	149,475.61
核查金额	350,959.10	251,390.20	174,018.36	87,240.53
核查比例	78.71%	65.25%	63.79%	58.36%

(三) 核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、报告期内，公司扣非归母净利润变动与公司收入变动存在一定差异，但差异具有合理性，变动原因与公司实际情况相符；公司日常经营状况正常，因公

司 2025 年 1-9 月受部分业务收入确认存在季节性特征等因素影响，产生累计经营业绩亏损，但亏损幅度较上年同期显著收窄，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司 2025 年 1-9 月亏损原因具有合理性；

- 2、发行人渠道代理销售收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；
- 3、报告期内，前五大供应商的变化具有合理性，符合公司实际情况；
- 4、公司相关研发费用资本化的依据合理，符合《企业会计准则》的有关规定，满足资本化条件；研发投入归集核算相关内控制度健全并有效执行，不存在成本费用混同情形，发行人的研发投入归集准确；
- 5、发行人报告期各期末开发支出主要项目进展正常，不存在无法推进或长期挂账的情形，不存在减值迹象；发行人各类无形资产的摊销方法及确定依据合理，符合《企业会计准则》的有关规定，无形资产不存在减值；
- 6、报告期内公司应收账款的总体回款状况良好，坏账风险相对较低；公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账准备计提金额充分合理；
- 7、发行人预付账款与采购合同付款条款匹配，主要预付供应商与公司不存在关联关系，不涉及资金占用；预付款项根据受益期限结转成本费用，且服务提供商的服务尚在正常履约过程中，报告期各期末不存在客观证据表明其发生减值，未计提坏账准备；其他应收款与合同约定条款匹配，主要交易对手与公司不存在关联关系，不涉及资金占用，坏账准备计提充分；
- 8、发行人相关投资未认定为财务性投资的理由充分；自本次发行的董事会决议日前六个月至今（即 2025 年 2 月 20 日至本报告出具日），公司不存在实施或拟实施财务性投资情况，根据《适用意见第 18 号》，本次募集资金总额中不存在需要扣除的财务性投资；
- 9、发行人已在《募集说明书》中对（1）（5）（6）（7）涉及的相关风险进行了披露。

问题 2

本次发行拟募集资金不超过 400000.00 万元,公司实际控制人控制的企业、公司股东安徽言知科技有限公司(以下简称言知科技)认购金额不低于 2.5 亿元(含本数)且不超过 3.5 亿元(含本数),用于星火教育大模型及典型产品(以下简称项目一)、算力平台(以下简称项目二)和补充流动资金。

项目一将以星火教育大模型为核心支撑,对 AI 智慧课堂和 AI 学习机进行全面升级,拟使用募集资金 54500.00 用于研发费用,包括研发人员薪酬和测试费用,研发人员薪酬部分按 40%予以资本化;20000.00 万元用于数据资源采购费用,不涉及新增关联交易对象的情形,但是可能涉及既有关联交易对象的关联交易金额增加。项目一实施后将逐步替代原有 AI 智慧课堂和 AI 学习机产品,建成后预计年收入 1108386.42 万元、净利润 61812.85 万元。

项目二将为讯飞星火大模型提供算力保障,拟通过租赁模式实施,均为资本性支出,不产生直接经济效益。

请发行人补充说明: (1)募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性,各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程,测算的合理性,募集资金的预计使用进度,是否包含董事会前投入的资金。(2)项目一具体建设内容,相关募投产品与原有产品的区别,研发的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等,是否存在重大不确定性。(3)项目一研发投入中拟资本化部分是否符合项目实际情况、是否符合《企业会计准则》的有关规定,并结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况,说明项目一研发费用资本化金额的合理性。(4)项目一可能涉及新增关联交易原因及必要性、交易价格的公允性,是否违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺。(5)结合发行人与相关算力服务厂商的历史合作情况、市场上类似租赁的价格情况,说明项目二选择租赁模式的原因及合理性,相关租赁安排是否具备可行性,相关支出列入资本性支出的合理性,是否符合《企业会计准则》的有关规定。(6)结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等,说明项目一销售收入可实现性以及效益测算是否谨慎。(7)结合本次募投项目中预备费、铺底流动资金、支付工资/货款、不符合资

本化条件的研发支出等情况，说明本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，本次发行补充流动资金规模是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。（8）言知科技本次认购资金来源，自有资金和自筹资金的比例安排及筹集计划、偿还安排，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定。（9）结合各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，说明因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响。

请发行人补充披露（2）（6）（9）涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（4）（5）（7）（8）并发表明确意见。

【回复】：

一、募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性，募集资金的预计使用进度，是否包含董事会前投入的资金

（一）本次募投项目的具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性

本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 400,000.00 万元(含本数)，扣除发行费用后募集资金将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	投资总额	拟使用募集资金
1	星火教育大模型及典型产品	112,571.00	80,000.00
2	算力平台	240,000.00	240,000.00
3	补充流动资金	80,000.00	80,000.00
合计		432,571.00	400,000.00

各项目具体投资构成明细、各项投资支出的必要性，各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，测算的合理性具体如下：

1、星火教育大模型及典型产品

本项目投资总额为 112,571.00 万元，拟使用募集资金 80,000.00 万元，项目投资构成明细及资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	项目金额	使用募集资金部分
1	场地投入	4,000.00	4,000.00
2	设备及软件购置费用	1,500.00	1,500.00
3	研发费用	54,500.00	54,500.00
4	数据资源采购费用	20,000.00	20,000.00
5	其他费用	18,000.00	-
6	预备费	765.00	-
7	铺底流动资金	13,806.00	-
项目总投资		112,571.00	80,000.00

注：研发费用中的研发人员薪酬部分按 40% 进行资本化

各明细项目所需资金的具体测算假设及主要计算过程如下：

（1）场地投入

本项目场地投入投资 4,000.00 万元，主要为项目实施地点的装修费用。具体如下所示：

序号	类型	项目建筑面积 (平方米)	装修单价 (万元/m ²)	装修成本(万元)
1	本项目规划面积	20,000.00	0.20	4,000.00
合计		20,000.00	-	4,000.00

本募投项目场地已建成，投入为场地装修费，装修单价主要参考建设当地装修价格水平和市场同类型工程费用进行测算，具体情况如下：

公司名称	融资类型	建设内容	装修单价 (万元/m ²)
星图测控（920116.BJ）	2024 年北交所向不特定对象发行股票	测控中心大厅	0.30
壹石通（688733.SH）	2022 年度向特定对象发行股票	合肥研发场地	0.18

发行人装修单价为 0.20 万元/m²，与项目实施地点同类型办公场地装修费不存在明显差异，具有合理性。

（2）设备及软件购置费用

①设备购置费用

本项目设备购置费用 800.00 万元，主要系服务器、交换机、办公用电脑等设备，具体如下：

设备名称	单位	购置数量	购置单价 (万元)	购置金额 (万元)
研发、测试用笔记本电脑	台	275.00	0.80	220.00
服务器	台	20.00	10.00	200.00
交换机	台	15.00	15.00	225.00
会议室投影	套	50.00	0.50	25.00
办公设施	个	650.00	0.20	130.00
合计		1,010.00	-	800.00

②软件购置费用

本项目软件购置费用 700.00 万元，主要系办公软件、开发软件、设计软件等，具体如下：

软件类型	软件名称	购置数量 (套)	购置单价 (万元/套)	购置金额 (万元)
办公软件	通用办公套件 1	100.00	0.20	20.00
	通用办公套件 2	100.00	0.50	50.00
开发软件	底层开发软件 1	280.00	0.50	140.00
	底层开发软件 2	200.00	1.00	200.00
设计软件	专业设计软件 1	300.00	0.30	90.00
	专业设计软件 2	2.00	100.00	200.00
合计		982.00	-	700.00

设备及软件购置的数量主要系基于该项目预计需求而确定；价格主要参照供应商价格，并结合公司历史采购经验综合测算得出。

(3) 研发费用

本项目研发费用 54,500.00 万元，主要系项目建设期技术人员、研究人员的人员薪酬，以及测试费用。其中，项目研发人员薪酬 54,000.00 万元，测试费用 500.00 万元。

①项目研发人员薪酬

岗位类型	人员数量			人员薪酬 (万元/年)			研发人员费用 (万元)		
	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+1 年	T+2 年	T+3 年
软硬件开发工程师	-	525.00	525.00	-	44.00	48.00	-	23,100.00	25,200.00
AI 数据与训练工程师	-	50.00	50.00	-	54.00	60.00	-	2,700.00	3,000.00
合计	-	575.00	575.00	-	-	-	-	25,800.00	28,200.00

研发人员数量主要基于该项目预计需求而确定；研发人员薪酬，参照公司报

告期内教育业务部门研发人员岗位平均薪酬水平，并按每年 10% 的薪酬增长率估算确定。

②项目测试费用

单位：万元

项目类型	T+1 年	T+2 年	T+3 年	合计
测试费用	-	250.00	250.00	500.00

本募投项目的测试费用，主要参照过往的测试费用及预计需求测算。

(5) 数据资源采购费用

本项目数据资源采购费用 20,000.00 万元，主要系试题类、教案类等教育方向相关数据资源。

(6) 其他费用

本项目其他费用合计 18,000.00 万元，其中项目营销广告费用 10,000 万元、营销人员薪酬费用 6,000 万元、短期算力租赁费用 2,000 万元，该部分不使用募集资金。

(7) 项目预备费

基本预备费用是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，基本预备费用=（场地投入+设备购置费用+软件购置费用+数据资源采购费用）×基本预备费率。基本预备费率按 3% 估算，本项目基本预备费用 765.00 万元，该部分不使用募集资金。

(8) 铺底流动资金

铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金。本项目结合未来效益预估，经测算得出本项目拟投入的铺底流动资金为 13,806.00 万元铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金。本项目结合未来效益预估，经测算得出本项目拟投入的铺底流动资金为 13,806.00 万元，该部分不使用募集资金。

2、算力平台项目

(1) 项目的投资构成

算力平台项目投资总额 240,000.00 万元，拟使用募集资金 240,000.00 万元，全部用于算力租赁。本项目拟通过租赁模式实施，租赁期为五年，均为资本性支出。

（2）投资支出的必要性

本次募投项目中算力平台项目计划投资总额为 24 亿元。科大讯飞自开展星火大模型攻关以来，始终以对标国际最先进大模型为目标，坚持走自主可控发展路线，确保我国自主底座大模型处于全球第一梯队。公司基于全国产算力打造星火大模型的过程中，已构建起基于国产算力芯片的大模型算法的适配优化能力，实现了贯穿模型训练与推理应用的全栈自主可控，具有重要战略意义和难得先发优势，亦得到了国家高度认可。

当前，星火通用认知大模型参数规模已达数千亿，正在预研以国产算力训练的万亿参数大模型，实现我国自主可控基础大模型与国际最先进水平的持续对标。基于国际最新大模型的发展态势和讯飞星火大模型的自研经验综合研判，综合模型的复杂度、数据的处理速度以及算力的效率等因素，未来几年月平均算力需求超过 10,000P，公司已有算力不足以支撑，需要更多算力资源支撑公司人工智能的发展。在人工智能迭代竞争强调时效性、应用场景落地追求快速响应的市场环境下，自建模式所产生的时间成本已成为制约业务发展的关键瓶颈。若采用自建算力平台的传统模式，可能因建设周期过长而错失重要市场机遇窗口，对企业战略发展造成不利影响。参考同行业的算力基础设施建设案例，相对自建算力平台的模式，算力租赁模式能更好满足公司的需求。

本次募投项目公司拟使用 24 亿元用于算力租赁，可实现超万 P 算力的长期使用，充分体现了租赁模式的灵活性，同时通过国家对人工智能领域核心企业支持政策，可大幅降低企业资本开支压力，也印证了公司作为行业头部企业在资源整合与产业协同方面的卓越能力。

（3）项目所需资金的测算假设及主要计算过程

当前，我国人工智能发展正处于从对标跟随向创新引领、从技术突破向全要素赋能的关键跃升阶段，大规模、高稳定的集群算力成为支撑技术持续进步的核心基础。在英伟达完善的 CUDA 生态支持下，国际领先大模型的参数量级已从千亿级别跃升至万亿级别，并在国外强大算力集群的基础上持续探索数万亿至数十万亿参数级别的超大模型，希望通过延续 scaling law 以进一步突破大模型效果天花板。而目前在国内，科大讯飞作为全国产自主可控 AI 体系的领军者，已经成功在以华为昇腾芯片为代表的全国产算力上率先实现数千亿参数、全模型体系

的稳定高效训练，并结合技术创新实现和国内外万亿参数顶尖模型的效果对标。此外，伴随着数据生成技术、强化学习技术等前沿技术的快速发展，更大规模的预训练和强化学习训练数据、强化学习阶段 scaling law 的验证等也对算力提出更高的需求。在此背景下，在全国产算力集群上进一步开展万亿级别参数大模型研发，不仅是确保我国自主可控大模型始终对标国际一流模型效果、避免受制于人的战略需要，也是进一步结合技术创新实现大模型综合效果超越、行业应用效果引领的必要措施。

基于对业界领先大模型的技术分析和讯飞星火大模型的自研经验综合研判，要实现万亿级参数大模型从零开始训练至性能收敛和能力成熟，预计需要 20,000B-30,000B token 规模的高质量数据，完成一次完整训练的周期约 3-6 个月。综合考虑模型结构复杂度、数据处理速度、国产算力训练效率等因素，月均算力需求超过 10,000P。

以讯飞星火大模型的几个典型版本为例，其算力支撑需求如下：

- ①讯飞星火 175B-Dense 模型；如训练阶段使用 10,000B token 数据，在 3 个月内完成一次完整周期训练，需要使用算力约 2,500P。
- ②讯飞星火 293B-MoE 模型(激活参数 30B)；如训练阶段使用 20,000B token 数据，在 3 个月内完成一次完整周期训练，需要使用算力约 4,000P。

参照上述计算，采用 MoE 架构的万亿参数（1,000B）大模型，激活参数约为百亿级，如训练阶段使用 20,000-30,000B token 规模的高质量数据，在 3-4 个月内完成一次完整周期训练，综合考虑模型结构复杂度、数据处理速度、国产算力训练效率等因素，需要使用算力约 12,000P，结合公司在认知、多语种、语音、多模态以及行业大模型多项训练任务算力需求，预计月均算力需求超过 15,000P。

目前，发行人已与算力服务厂商就本次募投项目《算力设备租赁协议》的主要核心条款（包括租赁期限、算力规模、算力租赁的具体设备情况等）达成一致意见，目前尚需双方履行内部程序后正式签署。本次募集资金拟投入 24 亿元用于该算力平台租赁，其他以自有资金支付。

综上，算力平台项目与公司未来大模型业务及应用演进所需的算力需求相匹配，该项目投入 24 亿元具有必要性和合理性。

3、补充流动资金项目

发行人拟将本次募集资金中的 80,000.00 万元用于补充流动资金，以满足公司日常生产经营及业务发展对流动资金的需求。

本次补充流动资金测算以 2022 年至 2024 年公司经营情况为基础，假设 2025 年至 2027 年公司业务和经营模式及各项指标保持稳定，经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入比例与 2022 年至 2024 年的加权平均比率保持一致，按照销售百分比法测算未来收入增长所产生的相关经营性流动资产及经营性流动负债的变化，从而对公司未来生产经营活动中流动资金缺口进行测算。

公司 2022 年至 2024 年营业收入复合增长率为 11.37%、平均增长率为 11.60%，其中 2024 年较 2023 年营业收入增长 18.79%；2025 年半年度营业收入增长率为 17.01%，以此作为 2025 全年增长率测算，2023 年至 2025 年复合增长率为 17.89%、平均增长率为 17.90%。基于上述假设，谨慎选取 15% 作为公司 2025 年-2027 年营业收入预测值的增长率，以 2024 年为基期，测算 2025 年-2027 年公司流动资金缺口如下：

单位：亿元、%

项目	2024.12.31/ 2024 年度	加权平均占比	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入	233.43	100.00	268.45	308.71	355.02
应收账款	146.66	59.37	159.39	183.30	210.79
应收票据	6.40	2.55	6.85	7.88	9.06
合同资产	7.33	4.30	11.54	13.27	15.26
存货	28.47	13.00	34.89	40.13	46.15
预付款项	6.06	2.04	5.48	6.31	7.25
经营性流动资产合计	194.92	-	218.15	250.88	288.51
应付账款	61.62	26.76	71.84	82.62	95.01
合同负债	16.81	6.29	16.89	19.42	22.34
应付票据	29.05	12.77	34.28	39.42	45.33
经营性流动负债合计	107.48	-	123.01	141.46	162.68
经营性流动资金占用金额	87.44	-	95.14	109.41	125.82
预计 2025—2027 年新增流动资金需求					38.39

根据上表测算，预计 2025 年-2027 年，公司需累计新增的营运资金需求为 38.39 亿元，测算的流动资金缺口可覆盖公司本次募集资金用于补充流动资金的 8 亿元，测算依据及过程具有合理性。

综上，本募投项目投资有较为明确的用途规划，各项投资支出均是保证项目正常运营的重要组成部分，具有必要性。各明细项目所需资金经过了公司测算假设和计算过程，与公司实际经营、项目未来经营情况预估相符，具有合理性。

（二）募集资金的预计使用进度，是否包含董事会前投入的资金

1、星火教育大模型及典型产品项目

本项目建设期拟定为 36 个月，项目建设的拟进度安排如下表所示：

序号	建设内容	建设进度											
		T+1				T+2				T+3			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	前期调研、场地规划	■											
2	装修施工图设计		■										
3	装修工程施工			■	■								
4	软硬件购置与安装调试				■	■							
5	人员培训与招聘				■								
6	项目研发					■	■	■	■	■	■	■	■
7	软硬件适配与优化					■	■	■	■	■	■	■	■

本项目募集资金预计使用进度具体情况如下：

单位：万元

序号	项目类型	项目金额	拟使用募集资金	募集资金的预计使用进度		
				T+1 年	T+2 年	T+3 年
1	场地投入	4,000.00	4,000.00	4,000.00	-	-
2	设备及软件购置费用	1,500.00	1,500.00	-	1,500.00	-
3	研发费用	54,500.00	54,500.00	-	26,050.00	28,450.00
4	数据资源采购费用	20,000.00	20,000.00	-	10,000.00	10,000.00
5	其他费用	18,000.00	-	-	-	-
6	预备费	765.00	-	-	-	-
7	铺底流动资金	13,806.00	-	-	-	-
合计		112,571.00	80,000.00	4,000.00	37,550.00	38,450.00

公司将按照上述项目建设进度合理安排募集资金使用进度，本次募集资金使用不包含董事会前投入的资金。

2、算力平台项目

本项目不涉及建设投入，公司将根据与算力租赁供应商签订的最终算力租赁合同安排募集资金使用进度，不涉及董事会前进行投资的情形。

3、补充流动资金

本项目不涉及建设投入，不涉及董事会前进行投资的情形。

二、项目一具体建设内容，相关募投产品与原有产品的区别，研发的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等，是否存在重大不确定性

（一）项目一具体建设内容，相关募投产品与原有产品的区别

本次募投项目星火教育大模型及典型产品围绕新课标和新高考要求，升级星火教育大模型，同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地，具体情况如下：

1、星火教育大模型

本项目计划针对教育垂类大模型进行建设升级，将在教育基础能力和教育应用场景两个方面进行升级，进一步扩大领先优势。具体内容如下所示：

功能	新增/升级	对比维度	实施前	预计实施后
教育基础能力	升级	知识准确性	现有能力基于海量高质量数据训练，以及外挂知识库及联网搜索功能，实现对教学场景的回复，大模型回复知识正确性达到业界领先水平。	生成内容幻觉进一步显著降低，知识准确率较升级前大幅提升，幻觉发生率再降低 30% 以上。
	升级	学段适切性	现有能力能够面向学生、教师用户，以生成、预测、交互问答等多种方式提供教育领域垂类应用功能，覆盖了辅学答疑、教案生成、试题知识点分析等教育场景。	面向小初高教师、学生不同用户，在作业订正、答疑辅导等多个应用场景中，模型回复的学段适切性显著提升，回复不合理率下降 30% 以上。
	升级	教育思维链	在高中数学和小学科学，个性化学习、教案生成、自动答题等等逻辑推理的应用场景中思维链在专业性、可读性方面已经明显优于通用大模型	教育思维链进一步延升全学科和全年级，同时与人工对比胜出率超过 80%。
教育场景应用	升级	智能批改	支持对手写体试卷、作业等内容拍照自动批改，支持对公式、图表等教育特殊内容的识别，并给出对答题结果与得分的判断正确与否。	对复杂手写作答，包括数学符号、物理化学公式等专业内容的识别准确率大幅提升，平均准确率达到 97% 以上；行业首创三级错因体系，步骤级批改正确率超过 95%，错因分析可接受率达到 85%，并超过普通老师水平。

	升级	答疑辅学	能够自动识别问题关键信息与学习目标,通过结构化解题思维链引导用户拆解问题,逐步分析并讲解题目。	能精准诊断学生思考过程中的思路卡点,进行启发式教学,学生理解度和可接受率超过90%。
	升级	个性化学习	已支持基于知识图谱的个性化学习	具备学科知识图谱与认知逻辑的深度解构能力,可精准诊断学生的认知偏差与能力薄弱点,同步输出靶向性辅导方案,个性化学习内容与路径推荐准确率超过90%。
	升级	心理咨询	已支持学生心理咨询服务	精准理解教育场景下的心理术语、青少年发展特点及校园情境,提供符合学生认知水平的共情对话、个性化辅导策略与渐进式干预方案,围绕心理问题的多轮交互可接受率超过90%。
	新增	科学教育	-	科学课教案辅助生成,专家评分达到优秀水平,超过90分(满分100分);多轮探究式科普问答可接受率超过90%。
	新增	超拟人辅学	-	通过多模态超拟人交互技术实现辅助学习,学生交互可接受度超过90%,辅学准确率超过95%。

2、AI 智慧课堂

本项目针对 AI 智慧课堂主要围绕星火智慧黑板、星火教师助手和校内学习终端三个方面进行全面升级。其中,在星火智慧黑板方面:通过升级 AI 护眼技术与声场均衡设计,构建健康公平的视听环境,让教室任意角落都能“看得清、听得清”,每个位置都是 C 位;升级全自然交互能力,强化手势、语音交互,教师可脱离讲台操作,提升课堂效率与掌控力;新增 AI 数形结合,智能识别并绘制函数图形,2D 图形翻折成体等,降低抽象知识理解难度;升级 AI 全景虚拟人,让其化身“同窗”,通过师机生三元互动激发学生思辨与探究力;升级 AI 多模态课堂实录分析系统,实现课堂全景数据化,为学生提供可回溯的讲解视频,为教师提供问答、行为、语言、策略等精准成长诊断,助力专业发展。在星火教师助手方面:新增基于精准学情课件创编,依托作业错因与薄弱点优化课件,完成精准教学闭环;新增场景智能体创设与分享。在校内学习终端方面:聚焦自主学习场景升级拍照批改至语数英全题型,步骤级批改正确率超95%,快速定位错题根源;升级备考场景 AI 精准诊断能力,基于学生认知偏差与薄弱点靶向推送个性化辅导内容,新增 1V1 答疑、沉浸式阅读、心理伙伴等功能,支持学生成长。实施前后具体内容已申请商业秘密豁免披露。

3、AI 学习机

AI 学习机面向幼、小、初、高学生和家长，旨在通过多种 AI 技术在产品中的应用落地，给学生的自主学习提供 AI 辅导，覆盖预习、复习、备考、作业辅导等多场景，有效解决孩子学业提升慢、提升难，良好学习习惯养成难，家长辅导难等问题。本项目围绕精准学、答疑辅导及互动课程等 AI 一对功能模块持续升级，主要针对 AI 学习机的 AI 诊断、答疑辅导、大咖虚拟人等功能进行技术升级，拓展学科和阅读等更多场景应用。实施前后具体内容已申请商业秘密豁免披露。

综上，本次募投项目星火教育大模型及典型产品围绕新课标和新高考要求，升级星火教育大模型，同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地。

（二）研发的主要内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等

星火教育大模型及典型产品预计投资总额为 112,571.00 万元，其中研发费用金额 54,500.00 万元，包括研发人员薪酬 54,000 万元和测试费用 500 万元，发行人将严格按照募集说明书承诺的资金安排使用募集资金，并已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二/（一）/5、实施准备和进展情况”对项目一具体时间安排进行披露，截至目前，公司尚未对项目一进行研发投入。

关于本次募投项目一涉及研发的主要内容、技术可行性、预计可取得的研发成果具体情况已申请商业秘密豁免披露。

（三）是否存在重大不确定性

星火教育大模型及典型产品项目，以公司现有成熟的产品技术体系为坚实根基，深度聚焦主营业务领域，持续加大该方向的产品研发与技术创新投入。

在底座能力构建上，公司依托强化学习、长思维链、形式化定理、训推共卡协同等关键技术的突破性进展，实现星火教育大模型核心能力的持续迭代升级。在高质量数据支撑方面，公司将数据视为核心战略资产，通过持续的技术创新与资源拓展，搭建起覆盖多语种语音、文本、图像、视频等多元数据类型的全链路

数据处理平台。同时，以系统化、工程化的运作模式，开展覆盖多场景、多任务体系的数据全生命周期建设，为人工智能技术的发展与场景落地提供坚实的数据保障。在行业应用落地层面，公司在智慧教育领域已构建起辐射区域、学校、家庭的全方位智慧教育生态体系。产品与服务全面覆盖学校教学、自主学习、教师发展、校园管理、智慧考试等核心教育场景，并可提供区域级因材施教、五育融合等一体化综合解决方案，切实助力教育资源均衡配置与教育质量提升。

凭借在上述领域多年积累的深厚研发经验、成熟技术储备，以及研发团队过往成功实施类似项目的丰富能力与实践经验，本项目具备较高的技术可行性与实施确定性，不存在重大不确定性风险。

三、项目一研发投入中拟资本化部分是否符合项目实际情况、是否符合《企业会计准则》的有关规定，并结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况，说明项目一研发费用资本化金额的合理性

（一）项目一研发投入中拟资本化部分是否符合项目实际情况、是否符合《企业会计准则》的有关规定

1、企业会计准则关于内部研发支出资本化的规定

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》及其应用指南的规定，企业内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。研究阶段是探索性的，为进一步开发活动进行资料及相关方面的准备，已进行的研究活动将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等均具有较大的不确定性。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。相对于研究阶段而言，开发阶段应当是已完成研究阶段的工作，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件。

企业内部研发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出同时满足资本化条件的，确认为无形资产，不能满足资本化条件的开发阶段的支出计入当期损益。如果确实无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，其所发生的研究支出则全部费用化，计入当期损益。

2、本次募投项目一研发支出资本化情况

募投项目一研发支出预计总投资金额为 54,500.00 万元，其中主要包括研发人员薪酬 54,000 万元和测试费用 500 万元，其中研发人员薪酬部分按 40% 予以资本化，整体资本化率为 39.63%。

2022 年-2024 年，公司研发人员薪酬资本化情况如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
研发支出资本化薪酬（万元）	147,812.35	133,282.91	121,179.39
研发支出职工薪酬（万元）	274,720.69	266,042.05	239,703.03
资本化率	53.80%	50.10%	50.55%

如上表所示，最近三年公司研发人员薪酬资本化率平均为 51.49%。软件行业研发项目一般为技术密集型项目，项目的建设需要投入研发人员进行相关技术或产品的开发，其中，募投项目一研发投入部分的研发人员薪酬部分按 40% 予以资本化，且低于公司最近三年研发人员薪酬平均资本化率，具有谨慎性及合理性。

3、研发投入资本化符合项目实际情况及相关要求

公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括研发人员职工薪酬、自研或外购的无形资产摊销费用、折旧费用、外包服务费用、合作交流经费、其他费用等。公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。在公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。

公司以通过技术可行性及经济可行性研究、形成项目立项为项目进入开发阶段的时点，且以开发阶段项目满足《企业会计准则》关于研发支出资本化的五项条件作为其研发支出资本化的时点。具体分析如下：

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

公司具备人工智能领域和教育领域产品相应的技术、人员和市场储备，多年来的技术沉淀及产品化能力，为项目提供了充足的关键技术保证，符合“完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性”的要求。

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图

项目一将在教育大模型能力升级、典型产品应用能力提升方面进行研发升级，公司实施本项目的目的是提升技术能力和产品能力并出售产品及其他技术服务，满足业务发展的需要，符合“具有完成该无形资产并使用或出售的意图”的要求。

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的

产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性

通过项目一的实施，公司将升级教育大模型的适配性与应用效能，在产品落地层面，对 AI 学习机和 AI 智慧课堂产品进行全面升级，根据效益预测结果，具有良好的经济效益，符合“无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性”的要求。

(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产

技术方面，公司具有较为完善的研究机构、研发投入机制、基础设施，同时公司紧跟人工智能发展趋势进行相关技术储备；本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入上述项目，不足部分由公司自筹解决。此外，在教育领域深耕多年，奠定了良好的客户基础，符合“足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产”的要求。

(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司建立了研发项目管理体系、财务核算体系，对研发项目流程各个阶段进行严密管控，对研发项目支出进行单独归集、核算。对于本次募投项目，公司将根据公司研发项目管理体系、财务核算体系进行严格管理，对各募投项目支出单独归集、核算，保证相关支出的可靠计量，符合“归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量”的要求。

综上，本次募投项目开发阶段的研发支出符合资本化条件。在实际执行过程中，公司将根据会计准则的相关规定及具体情况对研发支出资本化予以从严、谨慎处理。研发投入中拟资本化部分符合项目实际情况且符合《企业会计准则》的相关规定。

(二)结合报告期内发行人同类项目、同行业公司可比项目的资本化情况，说明项目一研发费用资本化金额的合理性

1、本次募投项目研发支出资本化情况

报告期内，公司同类项目资本化情况如下：

单位：万元

项目名称	费用化金额	资本化金额	研发支出总计	资本化率
教育大模型能力平台项目	525.11	2,965.78	3,490.88	84.96%
学习机 C 端软件项目	948.98	7,522.83	8,471.81	88.80%

如上表所示，报告期内，公司同类型项目“教育大模型能力平台项目”与“学习机 C 端软件项目”的资本化率分别为 84.96% 和 88.80%，本次募投项目一研发费用资本化率为 39.63%，低于报告期内公司同类项目研发支出资本化率，具有谨慎性及合理性。

2、同行业公司可比项目的资本化情况

根据公开信息查询，同行业公司再融资类似募投项目研发支出资本化率情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	总投资金额	研发支出资本化金额	研发支出金额	资本化率
易华录	超级存储研发项目	30,969.46	12,434.82	15,210.60	81.75%
	政企数字化转型平台关键技术开发及产业化项目	111,414.77	62,000.24	77,262.84	80.25%
	人工智能训练资源库及全域视频感知服务平台项目	93,769.78	11,319.06	14,253.60	79.41%
拓尔思	拓天行业大模型研发及 AIGC 应用产业化项目	184,481.67	25,514.40	51,028.80	50.00%
普联软件	国产 ERP 功能扩展建设项目	8,529.61	3,763.70	4,516.44	83.33%
正元智慧	基础教育管理与服务一体化云平台项目	34,673.00	5,185.00	12,356.00	41.96%
同行业类似项目平均值					69.45%
公司	星火教育大模型及典型产品项目	112,571.00	21,600.00	54,500.00	39.63%

如上表所示，同行业公司再融资类似募投项目的研发支出资本化率在 41.96%-83.33% 之间，发行人星火教育大模型及典型产品项目研发支出资本化率为 39.63%，低于同行业相关募投项目研发投入资本化比例，具有谨慎性及合理性。

四、项目一可能涉及新增关联交易原因及必要性、交易价格的公允性，是

否违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺

(一) 项目一可能涉及新增关联交易原因及必要性、交易价格的公允性

本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 400,000.00 万元(含本数),扣除发行费用后募集资金将全部用于星火教育大模型及典型产品、算力平台、补充流动资金,其中项目一(星火教育大模型及典型产品)投资概算及资金使用计划如下:

单位: 万元

序号	项目	项目金额	占比	使用募集资金部分
1	场地投入	4,000.00	3.55%	4,000.00
2	设备及软件购置费用	1,500.00	1.33%	1,500.00
3	研发费用	54,500.00	48.41%	54,500.00
4	数据资源采购费用	20,000.00	17.77%	20,000.00
5	其他费用	18,000.00	15.99%	-
6	预备费	765.00	0.68%	-
7	铺底流动资金	13,806.00	12.26%	-
项目总投资		112,571.00	100.00%	80,000.00

上表中场地投入、设备及软件购置费用、研发费用不存在新增关联交易的情形。报告期内,发行人存在向关联方采购数据资源的情形,故在本次募投项目实施过程中,可能会涉及既有关联交易对象的关联交易金额增加的情形,具体情况根据公司需求而定。数据资源采购主要为经过供应商加工后的试题类、教案类等教育方向相关数据资源,以用作教育大模型训练,相关采购具有必要性。

发行人制定了采购相关制度,根据实际采购需求邀请意向供应商进行报价,从价格、技术、服务及时效等多方因素选定最终采购供应商:由采购需求部门提交采购需求,由供应链管理部采购寻源部门进行寻源、询价并输出经审批后的结果,经采购执行部门合规性复核后执行采购。报告期内,公司向关联方采购数据资源始于 2024 年,采购价格系基于市场化方式定价,与向其他非关联方数据资源供应商采购价格对比如下:

供应商名称	2025 年 1-9 月采购单价 (元/条)	2024 年采购单价 (元/条)

供应商 14	2.51	2.03
供应商 15	3.08	2.40
供应商 16	3.84	3.69
关联方公司	2.78	2.26

如上表所示，报告期内，发行人向关联方采购数据资源的单价与其他非关联方供应商采购单价相比处于合理区间，价格公允。

本次募投项目实施过程中，基于过往良好的业务合作，公司可能会向关联方采购相关数据资源，届时公司将按照《公司法》《深圳证券交易所股票上市规则》《公司章程》《关联交易决策制度》等规定履行相应决策和信息披露程序，并继续遵循市场化原则，通过询价等方式选择符合公司业务需求和具有价格优势的供应商，以保证定价公允。

综上，项目一可能涉及关联交易金额增加系公司实施募投项目所必要的相关数据资源采购，具有必要性；如未来发生关联交易，公司将通过市场化方式定价确保交易价格的公允性，并履行相应审批程序和信息披露义务。

（二）是否违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺

为减少和规范关联交易，发行人实际控制人出具了关于减少和规范关联交易的承诺，主要内容如下：“如本人及本人所控制的其他企业（若有）与科大讯飞不可避免地出现关联交易，将根据《公司法》等国家法律、法规和科大讯飞公司章程及科大讯飞关于关联交易的有关制度的规定，依照市场规则，本着一般商业原则，通过签订书面协议，公平合理地进行交易，以维护科大讯飞及所有股东的利益，本人将不利用在科大讯飞中的实际控制人地位，为本人及本人所控制的其他企业（若有）在与科大讯飞关联交易中谋取不正当利益。”

报告期内，发行人发生的关联交易已按照《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》等规定，履行了必要的审议程序，关联董事及关联股东在关联交易表决中严格遵循了回避制度，公司已就须披露的关联交易事项进行了及时公告。

如前文所述，本次募投项目实施可能涉及关联交易金额增加，系基于发行人正常业务需求，届时发行人将严格按照《公司法》《深圳证券交易所股票上市规

则》《公司章程》《关联交易决策制度》等规定履行相应决策和信息披露程序，并将通过市场化方式保证定价公允。

综上，本次募投项目实施不存在违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易承诺的情形。

五、结合发行人与相关算力服务厂商的历史合作情况、市场上类似租赁的价格情况，说明项目二选择租赁模式的原因及合理性，相关租赁安排是否具备可行性，相关支出列入资本性支出的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定

（一）发行人与相关算力服务厂商的历史合作情况

报告期内，发行人与主要算力服务厂商的合作情况如下：

单位：万元

算力服务厂商	合作开始时间	合作内容	报告期内算力服务交易金额	结算模式
算力供应商 1	2023 年	云服务，包括大数据计算、存储等；据实采购/结算相应的产品服务。	13,397.92	据实结算
算力供应商 2	2023 年	云服务，包括大数据计算、存储等；据实采购/结算相应的产品服务。	7,698.81	据实结算
算力供应商 3	2023 年	云服务，包括大数据计算、存储等；据实采购/结算相应的产品服务。	3,263.63	据实结算
算力供应商 4	2023 年	云服务，包括大数据计算、存储等；可选择包年/包月或资源包/套餐包类产品/服务，也可以选择按量付费形式。	2,533.71	据实结算
算力供应商 5	2023 年	云服务，包括高性能计算 GPU 云服务器、网关、存储、托管等服务；协议约定的产品/服务按月结算，算力服务供应商向公司提供上一月的缴费账单后，公司在 30 个自然日内向火山支付相关款项。	2,399.99	据实结算
算力供应商 6	2023 年	服务指算力服务供应商提供的计算与网络、云服务器、云数据库、云安全等；公司可根据自身需求，自行通过官网在线选购所需服务；服务的结算方式分为预付费和后付费等类型。	1,749.25	据实结算
算力供应商 7	2023 年	公司向算力服务供应商购买的移动云业务，供应商将根据公司所购买的业务使用时长、流量、成员数、使用次数等记账规则以及资费标准计算收取服务费。	1,080.29	据实结算

如上表所述，发行人与上述算力服务厂商合作模式主要系据实结算的服务模式，公司自上述厂商采购算力云服务，根据实际使用量结算服务费，算力服务器

归属于算力服务厂商所有，发行人未和厂商指定服务器，仅针对算力本身进行采购。

（二）市场上类似租赁的价格情况

市场中，算力服务器租赁价格会受芯片型号、显存容量、租赁时长、所在区域、算力需求规模、服务商服务内容等多重因素影响，整体市场价格区间差异显著。本次募投项目拟租赁算力服务器中，目前市场行情 A 型号服务器市场价格约为 1.57 万元/台-2.10 万元/台每月，B 型号服务器市场价格约为 6.50 万元/台每月。由于科大讯飞坚定选择国产算力研发自主可控大模型，高度匹配国家战略，得益于国家对国产算力和人工智能自主生态的支持，预计本次募投项目算力平台租赁价格将低于当前市场价格水平。

（三）项目二选择租赁模式的原因及合理性，相关租赁安排是否具备可行性

1、发行人自开展星火大模型攻关以来，始终以对标国际最先进大模型为目标，坚持走自主可控发展路线，确保我国自主底座大模型处于全球第一梯队。当前，星火通用认知大模型参数规模已达数千亿，正在预研以国产算力训练的万亿参数大模型，实现我国自主可控基础大模型与国际最先进水平的持续对标。基于国际最新大模型的发展态势和讯飞星火大模型的自研经验综合研判，综合模型的复杂度、数据的处理速度以及算力的效率等因素，未来几年月平均算力需求超过 10,000P，公司已有算力不足以支撑，需要更多算力资源支撑公司人工智能的发展。

2、在人工智能迭代竞争强调时效性、应用场景落地追求快速响应的市场环境下，自建模式所产生的时间成本已成为制约业务发展的关键瓶颈。若采用自建算力平台的传统模式，可能因建设周期过长而错失重要市场机遇窗口，对公司战略发展造成不利影响。参考同行业的算力基础设施建设案例，相对自建算力平台的模式，算力租赁模式能更好满足公司的需求。

3、从发行人与相关算力服务厂商的历史合作情况来看，目前市场上提供算力服务的厂商所能提供的算力服务规模较小，无法满足公司未来对于算力运行长期、稳定性需求。根据发行人与相关算力服务厂商拟签订的《算力设备租赁协

议》，相关算力平台属于单独承建的算力集群，在租赁期内，由发行人独占使用；同时，该算力平台租赁价格，预计将会低于当前市场价格水平，主要得益于国家对人工智能领域核心企业战略支持，将会大幅降低企业资本开支压力，体现了租赁模式的经济性，更凸显了发行人作为行业头部企业在资源整合与产业协同方面的卓越能力。因此，本次募投项目发行人拟使用 24 亿元用于算力租赁，采取算力租赁的方式，最终可实现超万 P 算力的长期使用。

本次募投项目相关算力服务厂商系国有全资子公司，具备相关算力保障能力，项目实施具备可行性。目前，发行人已与相关算力服务厂商就本次募投项目《算力设备租赁协议》主要条款（包括租赁期限、算力规模、算力租赁的具体设备情况等）达成一致意见，尚需双方履行内部程序后正式签署。

综上，算力平台项目选择租赁模式具有合理性，相关租赁安排具备可行性。

（四）相关支出列入资本性支出的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定

1、《企业会计准则》关于租赁的规定

财政部 2018 年颁布了修订的《企业会计准则第 21 号—租赁》，规定在境内外同时上市的企业以及在境外上市并按《国际财务报告准则》或《企业会计准则》编制财务报表的企业，自 2019 年 1 月 1 日起实施新准则；其他执行企业会计准则的企业，自 2021 年 1 月 1 日起实施新准则。

根据上述新准则，承租人不再将租赁区分为经营租赁或融资租赁，而是采用统一的会计处理模型，对短期租赁和低价值资产租赁以外的其他所有租赁均确认使用权资产和租赁负债；在进行后续计量时，承租人应当参照《企业会计准则第 4 号—固定资产》有关折旧的规定，自租赁期开始日起对使用权资产计提折旧。

2、本次发行人租赁算力平台作为资本性支出符合《企业会计准则》的相关规定

算力平台是发行人研发能力及各业务线保持持续增长和竞争力的技术支撑和底座基础。根据发行人与相关算力服务厂商拟签订的《算力设备租赁协议》，针对本次算力平台租赁费用，发行人将依据《企业会计准则第 21 号—租赁》的规定，确认使用权资产和租赁负债，并计提折旧。上述会计处理满足企业会计准则的要求，具体分析如下：

使用权资产确认条件		项目情况
租赁的识别	存在一定期间	根据公司与出租方拟签订的《算力设备租赁协议》，租赁期限为5年。租赁期已在合同内明确约定，符合“存在一定期间”要素。
	对资产的指定	已识别资产通常由合同明确指定，也可以在资产可供客户使用时隐性指定。公司目前拟签订《算力设备租赁协议》，指定了相关算力平台的租赁标的。
	存在已识别资产	<p>根据准则规定：“如果资产的部分产能在物理上可区分（例如，建筑物的一层），则该部分产能属于已识别资产。如果资产的某部分产能与其他部分在物理上不可区分（例如，光缆的部分容量），则该部分不属于已识别资产，除非其实质上代表该资产的全部产能，从而使客户获得因使用该资产所产生的几乎全部经济利益的权利。”</p> <p>本次租赁算力平台属于单独承建项目，所租赁设备均可明确区分，满足“物理可区分”的条件。</p>
	物理可区分	
	实质性替换权	<p>根据准则规定，同时符合下列条件时，表明资产供应方拥有资产的实质性替换权：（1）资产供应方拥有在整个使用期间替换资产的实际能力；（2）资产供应方通过行使替换资产的权利将获得经济利益。即，替换资产的预期经济利益将超过替换资产所需成本。</p> <p>本次租赁标的在租赁期内均指定由公司租赁使用，协议明确规定“未经甲方允许，乙方不得擅自更改租赁设备”；且如果替换，出租方需重新建设新的超大算力服务能力，替换成本高，出租方不具有实质性替换权。</p>
	资产供应方向客户转移对已识别资产使用权的控制	根据准则规定，为确定合同是否让渡了在一定期间内控制已识别资产使用的权利，企业应当评估合同中的客户是否有权获得在使用期间因使用已识别资产所产生的几乎全部经济利益，并有权在该使用期间主导已识别资产的使用。在租赁期内，上述租赁资产将仅供公司使用，公司有权获得在使用期间因使用已识别资产所产生的几乎全部经济利益，并有权在该使用期间主导已识别资产的使用，符合准则规定的“资产供应方向客户转移对已识别资产使用权的控制”要素。
短期租赁		短期租赁是指在租赁期开始日，租赁期不超过12个月的租赁，包含购买选择权的租赁不属于短期租赁；对于短期租赁，承租人可以按照租赁资产的类别作出采用简化会计处理的选择。根据公司拟签署的《算力设备租赁协议》，算力平台项目租赁期为5年，超过12个月，不属于短期租赁，公司不能选择上述简化会计处理。因此，不满足短期租赁的定义。
低价值租赁		低价值资产租赁是指单项租赁资产为全新资产时价值较低的租赁，不应考虑资产已被使用的年限，并且低价值资产租赁的标准是一个绝对金额，仅与资产全新状态下的绝对价值有关，不受承租人规模、性质等影响，根据《企业会计准则第21号——租赁》应用指南的示例，通常情况下，符合低价值资产租赁的资产全新状态下的绝对价值应低于人民币4万元。公司算力设备租赁，远高于人民币4万元，该租赁不属于低价值资产租赁，公司不能选择上述简化会计处理。因此，公司拟签署的《算力设备租赁协议》，不满足低价值资产租赁的定义。

如上表所示，发行人将本次算力平台租赁确认使用权资产和租赁负债，符合《企业会计准则第21号—租赁》有关规定。

3、上市公司将算力租赁列为资本性支出案例

通过公开披露信息查询,存在上市公司将租赁算力确认为使用权资产的案例,亦存在相关案例将募集资金租赁费用确认为使用权资产列为资本性支出的案例,具体如下:

类型	板块	公司	租赁标的	金额(万元)
租赁算力确认为使用权资产案例	沪主板	利通电子 (603629.SH)	算力服务器	133,573.43
	沪主板	中贝通信 (603220.SH)	算力设备	未披露
上市公司再融资将使用权资产列为资本性支出案例	创业板	安克创新 (300866.SZ)	仓库	3,600.00
	创业板	孩子王 (301078.SZ)	门店	18,608.07
			仓库	3,674.69
	创业板	东方通 (300379.SZ)	办公室	6,323.63
	创业板	宝莱特 (300246.SZ)	办公室、营销展示中心	2,007.50

注:利通电子为截至 2025 年 6 月 30 日使用权资产余额,取自其半年报;其他为募投项目投资金额

综上,发行人将本次算力平台租赁作为资本性支出,确认使用权资产和租赁负债,符合《企业会计准则第 21 号—租赁》有关规定。

六、结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等,说明项目一销售收入可实现性以及效益测算是否谨慎

(一) 结合募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单等,说明项目一销售收入可实现性

公司作为人工智能技术提供商,为下游行业提供核心技术、软件产品和解决方案,同时亦向最终用户提供 C 端消费者产品和服务,形成了以公司为核心的、利益共享的人工智能产业价值链,依靠产业集群效应推动人工智能的发展。本次募投项目星火教育大模型及典型产品项目计划以星火大模型为技术基底,深度整合公司在教育领域沉淀的海量高质量数据资源、专业知识体系与丰富行业经验,围绕新课标和新高考要求,升级星火教育大模型,同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地。具体情况如下:

1、下游应用场景及市场容量

（1）AI 智慧课堂

在国家教育数字化及“人工智能+”战略的宏观指引下，我国智慧教育市场正迎来重要的发展机遇。根据《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》等政策文件，明确提出了“到 2027 年新一代智能终端等应用普及率超过 70%”的发展目标，为智能终端的规模化应用提供了强有力的政策支持。根据《中国智慧教育发展报告（2025）》，2025 年智慧课堂市场规模预计达数百亿元，年增长率保持 20% 以上。公司 AI 智慧课堂产品在政策推动下具备广阔发展空间。

黑板作为课堂交互式教学的核心载体，而智慧黑板已成为各级学校的标准化基础设施。根据中研普华最新发布的《2024-2029 年中国智慧黑板市场投资策略及前景预测研究报告》，2024 年全球智慧黑板市场规模已达 186 亿元，预计 2025 年将突破 230 亿元。中国市场表现尤为突出，2024 年市场规模达到 78.6 亿元，占全球市场份额的 42.3%，预计 2025 年这一比例将提升至 45% 以上。同时，智慧黑板类市场存量设备步入集中更换周期形成稳定更新需求，新建学校及班级的教室智慧化改造持续催生新增采购需求，支撑起该市场的稳固规模。这一态势既体现了市场对核心教学设备的刚性依赖，更构筑了一个规模庞大、需求可预测的确定性市场空间，为“星火智慧黑板”产品提供了坚实的业务基础与清晰的增长路径。

与此同时，响应国家“人工智能+”战略，AI 赋能教学已成为行业共识与核心增长点，催生出以教师为服务主体的 AI 工具新市场。根据教育部数据，全国专任教师约 1,885 万人，叠加市场发展初期的渗透率与年复合增长率等关键因素，预测未来 3-5 年内该市场年规模将达 25-35 亿元，为星火教师助手新兴市场拓展奠定了坚实基础。

（2）AI 学习机

AI 学习机作为面向家庭自主学习场景的 C 端专属学习终端，凭借 AI 一对一对核心功能助力用户提升自主学习效率和学习质量，实现因材施教、减负提效的核心价值。根据博研咨询数据，2024 年，中国 AI 学习机市场规模达到 187.6 亿元人民币，同比增长 32.8%，出货量突破 980 万台，同比增长 29.4%，呈现稳健增长态势。展望 2025 年，在国家“教育新基建”政策持续推进和生成式 AI 技术在教育场景深度落地的双重驱动下，市场有望延续高速增长。

2、行业竞争情况、客户储备情况、在手订单

(1) AI 智慧课堂

我国智慧课堂的大型企业主要包括广州视睿电子科技有限公司、鸿合科技股份有限公司、光合新知（北京）科技有限公司等，具体情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品
广州视睿电子科技有限公司	聚焦智能化和数字化技术，通过产品、解决方案和服务推动教育与科技智慧互联。	AI 全面屏、交互智能平板、智慧黑板、交互智能录播、智能讲台等。
鸿合科技股份有限公司	为教育行业用户提供教育信息化、数字化、智慧化产品、智慧教育解决方案以及优质的教育服务。	智能交互平板、智能交互黑板、智能数字绿板、智能交互讲桌、智能中控等。
光合新知(北京)科技有限公司	研发先进学习方式、学习算法和数字内容，并推出了 AI 智能学伴、智能助教、智能学习机及 AI 课堂解决方案等多款软硬件产品。	洋葱学院、洋葱星球学习机等。

资料来源：相关公司年报及公司官网等

公司持续夯实 AI+学科能力，AI 智慧课堂推出全学科教学评一体化方案，有效助力教学模式创新和教学质量提升。规模化覆盖智慧课堂周均教师活跃度超 70%，学生周均活跃度约 85%，有效提升了教师备课、课堂教学及学生学习的效率。以武汉经开区为例，备课效率提升约 90%，课堂互动效率提升近 80%，学生总体学习活动满意度达 90% (4.47/5 分)，促进区域教育均衡发展与提质增效；此外，公司近期全新发布懂你的星火智慧黑板，在视听健康领域，搭载全新 AI 护眼技术，从光源到成像全方位降低视觉疲劳，搭配 AI 声场均衡设计精准调控声音传播，让教室每个角落都能“看得清、听得好”，让教室每个角落都是 C 位，通过全自然交互、虚拟人等技术重新定义师机生三元关系，提升教学交互效率、学生互动参与度，正通过更均衡、更高效、更智慧、更安全四大标准，定义通用人工智能时代的 AI 黑板标准。在星火教育助手方面，产品已在广东、江苏、江西等省全面推广应用，教师活跃度近 90%、周均使用超 5.3 次，用户满意度超 86%，约 80 万教师应用跟踪数据显示，星火教师助手能帮助教师教学设计减负超 55%，课件制作提效近 65%，公司智慧课堂产品在市场竞争中具有明显的差异化优势。

截至 2025 年 9 月 30 日，智慧课堂产品在手订单为 9.31 亿元。同时，公司已储备了一批地方教育局及私立学校客户，相关合作正在接洽中。

(2) AI 学习机

我国学习机的大型企业主要包括作业帮教育科技(北京)有限公司、北京学而思教育科技有限公司、北京猿力科技有限公司等,具体情况如下:

公司名称	主营业务	主要产品
作业帮教育科技(北京)有限公司	作业帮打造覆盖教、学、考、评、管、研等全场景智慧教育解决方案。	学习机、学练机、辅导机、学习笔、学习桌、单词卡、学习打印机等。
北京学而思教育科技有限公司	学而思旗下拥有学而思素养、学而思网校、学而思智能、学而思国际、学而思大学生、Think Academy 等子品牌,业务覆盖素质教育、成人教育、智能图书、智能硬件等领域。	学习机、学而思网校、培优素养课、智能图书等。
北京猿力科技有限公司	公司主营广播电视台节目制作、出版物批发、互联网信息服务、数字教育工具、在线课程、AI 学习硬件及教育数字化解决方案。	在线课程、AI 学习硬件、教育数字化解决方案等。

资料来源:公司年报、公司官网等

从行业格局变化看,核心竞争品牌由传统电子教育品牌转变为教培品牌和科技品牌,各品牌均聚焦内容资源完善、硬件性能升级、售后服务优化三大核心方向,以多维度能力提升推动市场向高质量发展迈进。

科大讯飞 AI 学习机自上市以来一直广获用户和市场好评,持续引领行业发展,首创个性化精准学的学习方式,用户净推荐值 NPS 持续保持行业第一。在竞争激烈的学习机行业中,科大讯飞 AI 学习机市场份额和品牌知名度持续提升,连续 4 年蝉联全国高端学习机销售额、销量双第一,连续 3 年获得京东天猫双平台学习机品类 618 全周期销售额冠军。AI 学习机作为 C 端产品,使用用户为 K12 各年级学生,主要是家长直接购买,不涉及在手订单情况。

综上,本项目涉及产品市场空间广阔,发行人在行业内已具备行业知名度,项目销售收入具备可实现性。

(二) 效益测算是否谨慎

星火教育大模型及典型产品项目效益测算过程中关键测算指标的确定依据如下:

1、项目营业收入分析

本项目营业收入主要由 AI 学习机、AI 智慧课堂的销售收入构成, AI 学习机和 AI 智慧课堂收入主要以 2024 年该业务收入作为基数,结合销售额增速、新

产品替代进度计算出募投项目产品收入。“星火教育大模型及典型产品项目”系公司现有产品的升级，本项目的实施将升级星火教育大模型，同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地，其中星火教育大模型将聚焦两大核心能力升级：在教育基础能力层面，优化知识准确性、教育思维链、学段适切性等核心模块；在教育应用场景能力层面，深化个性化学习、智能批改、答疑辅学等场景化功能，提升模型在实际教与学中的实用性。在最终产品落地方面，由于大模型核心能力的显著提升，本项目的学习机及智慧教育产品在软件端将同步实现智能化、个性化功能的跨越式升级，同时由于学习机和智慧教育相关产品采用软硬件一体化设计，将实现软硬件深度绑定、协同优化。在硬件方面，AI 学习机将升级应用全光谱显示技术，并通过屏下架构、仿型 VC 结构、超薄喇叭、增加交互硬件等结构设计升级硬件性能；AI 智慧课堂将在星火智慧黑板显示方案、音效方案、多模态、数字化板书、交互等模块进行重点升级，以更好与教育场景进行适配。具体升级内容参见本题回复之“二、（一）项目一具体建设内容，相关募投产品与原有产品的区别”。故在本募投项目效益测算时，公司以现有 AI 学习机和 AI 智慧课堂的整体收入规模为基础进行预测，综合考虑募投项目实施后对产品线能力和市场竞争力的提升作用，结合销售额增速、新产品替代进度计算出募投项目产品收入，以此作为项目建成后的未来业务规模进行效益测算，随着项目的建设完毕，公司 AI 学习机和 AI 智慧课堂的收入均由本项目贡献。

结合具体产品市场表现及客户群体，AI 学习机收入增长率在建设期均按 30%，达产期按 20% 进行测算；AI 智慧课堂收入在建设期按 20%、30%、30%，达产期按 20% 进行测算。同时，在建设期内，公司将不断对募投项目的模块进行丰富和升级，故在建设期内，新研发产品将逐步对原有产品进行替代，后续公司新签订单将会逐步采用募投新产品进行销售，同时，在建设期内亦同步考虑新产品的替代进度。替代进度分别为 0、40% 和 80%，随着项目的建设完毕，从第四年起，新产品将完全替代现有的产品。本项目将建设启动时间节点设为 T，整体计算期为 7 年，预计新研发产品销售收入如下：

单位：万元

项目	T	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
替代进度	-	0%	40%	80%	100%	100%	100%	100%

AI学习机收入增速	-	30%	30%	30%	20%	-	-	-
AI学习机收入	283,472.68	368,514.48	191,627.53	498,231.58	747,347.37	747,347.37	747,347.37	747,347.37
AI智慧课堂收入增速	-	20%	30%	30%	20%	-	-	-
AI智慧课堂收入	148,355.96	178,027.15	92,574.12	240,692.71	361,039.06	361,039.06	361,039.06	361,039.06
本项目收入合计	-	-	284,201.65	738,924.28	1,108,386.42	1,108,386.42	1,108,386.42	1,108,386.42

注：T年以2024年作为基年；T+1年为项目建设期首年，不替代原有产品

如上表所示，本项目正常达产后，预估可形成年营业收入1,108,386.42万元。

2、项目成本费用分析

本项目成本费用主要包含营业成本和期间费用。其中，营业成本参考历史年度AI学习机、AI智慧课堂产品的平均毛利率情况对营业成本进行谨慎性测算；期间费用依据历史年度销售费用、管理费用、研发费用占公司业务收入的平均比例进行测算。具体情况如下：

单位：万元

项目类型	T+1年	T+2年	T+3年	T+4年	T+5年	T+6年	T+7年
营业成本	-	146,729.53	381,496.78	572,245.16	572,245.16	572,245.16	572,245.16
其中：AI学习机	-	95,813.76	249,115.79	373,673.68	373,673.68	373,673.68	373,673.68
AI智慧课堂	-	50,915.76	132,380.99	198,571.48	198,571.48	198,571.48	198,571.48
销售费用	-	50,776.94	132,020.05	198,030.07	198,030.07	198,030.07	198,030.07
管理费用	-	18,764.21	48,786.96	73,180.43	73,180.43	73,180.43	73,180.43
研发费用	-	48,870.35	127,062.90	190,594.35	190,594.35	190,594.35	190,594.35
总成本	-	265,141.03	689,366.68	1,034,050.02	1,034,050.02	1,034,050.02	1,034,050.02

上述主要涉及营业成本、销售费用、管理费用、研发费用项目，具体分析的依据及过程如下：

（1）项目营业成本测算的依据与过程

营业成本包括直接材料、直接薪酬、折旧和摊销等。参考历史年度AI学习机、AI智慧课堂产品的平均毛利率情况对营业成本进行谨慎性测算。各产品测算毛利率取值：AI学习机、AI智慧课堂毛利率基于最近两年平均毛利率向下调整，取值分别为50%和45%。经测算，上述募投项目产品综合毛利率为48.37%。

（2）销售费用、管理费用、研发费用测算的依据与过程

项目一销售费用、管理费用、研发费用，主要是基于最近两年各项费用占营业收入的平均比例进行测算，各项比例取值分别为 17.87%、6.60% 和 17.20%。

3、本募效益测算结果是否谨慎合理

星火教育大模型及典型产品项目正常达产后，预估年营业收入 1,108,386.42 万元，年净利润 61,812.85 万元，综合毛利率为 48.37%，净利率为 5.58%。项目预计税后内部收益率为 17.74%，投资回收期为 6.42 年，预期经济效益良好。

本项目效益测算结果与同行业可比公司相关项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	达产年毛利率	内部收益率 (税后)	投资回收期 (年，税后，含 建设期)
易华录	超级存储研发项目	41.81%	13.65%	7.16
	政企数字化转型平台关键技术研发及产业化项目	39.40%	19.94%	5.61
	人工智能训练资源库及全域视频感知服务平台项目	54.55%	19.19%	5.62
拓尔思	拓天行业大模型研发及 AIGC 应用产业化项目	63.97%	13.68%	5.96
普联软件	国产 ERP 功能扩展建设项目	36.76%	17.78%	7.99
正元智慧	基础教育管理与服务一体化云平台项目	42.03%	16.65%	5.42
平均值		46.42%	16.82%	6.29
发行人	星火教育大模型及典型产品项目	48.37%	17.74%	6.42

如上表所示，公司星火教育大模型及典型产品项目的内部收益率、投资回收期、毛利率处于同行业可比公司同类募投项目相关指标合理区间范围内，与平均值不存在明显差异，具有合理性。

综上，星火教育大模型及典型产品项目效益测算的测算依据、测算过程合理，效益测算结果谨慎合理。

七、结合本次募投项目中预备费、铺底流动资金、支付工资/货款、不符合资本化条件的研发支出等情况，说明本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，本次发行补充流动资金规模是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定

本次募集项目中，资本性支出、补充流动资金等非资本性支出构成及占募集资金的比例情况如下：

单位：万元，%

序号	项目名称	项目总投资金额	拟使用募集资金	类别	占比
1	星火教育大模型及典型产品项目	112,571.00	80,000.00	-	20.00
1.1	场地投入	4,000.00	4,000.00	资本性支出	1.00
1.2	设备及软件购置费用	1,500.00	1,500.00	资本性支出	0.38
1.3	研发费用	54,500.00	21,600.00	资本性支出	5.40
			32,900.00	非资本性支出	8.23
1.4	数据资源采购费用	20,000.00	20,000.00	资本性支出	5.00
1.5	其他费用	18,000.00	-	非资本性支出	-
1.6	预备费	765.00	-	非资本性支出	-
1.7	铺底流动资金	13,806.00	-	非资本性支出	-
2	算力平台项目	240,000.00	240,000.00	资本性支出	60.00
3	补充流动资金	80,000.00	80,000.00	非资本性支出	20.00
合计		432,571.00	400,000.00	-	100.00

如上表所示，公司本次拟使用募集资金 400,000 万元，其中“星火教育大模型及典型产品”中，预备费、铺底流动资金及其他费用不使用募集资金，使用募集资金部分中非资本性支出为 32,900 万元，同时，拟使用募集资金补充流动资金 80,000 万元，非资本性支出合计金额为 112,900 万元，占募集资金总额的比例为 28.23%，未超过本次募集资金总额的 30%。

综上，公司本次募集资金中，补充流动资金等非资本性支出的占比未超过本次募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。

八、言知科技本次认购资金来源，自有资金和自筹资金的比例安排及筹集计划、偿还安排，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定

（一）言知科技本次认购资金来源，自有资金和自筹资金的比例安排及筹集计划、偿还安排

言知科技系持有公司 2.48% 股份的股东，亦为发行人实际控制人刘庆峰控制的企业。根据《募集说明书》，发行人本次向特定对象发行股份的数量不超过 100,000,000 股（含本数），募集资金总额不超过 400,000.00 万元（含本数），

言知科技拟以不低于 2.5 亿元（含本数）且不超过 3.5 亿元（含本数）认购公司本次发行的股票。根据言知科技出具的说明，其本次认购的资金来源为其自有资金，不存在通过对外借款获取本次认购资金的情形，自有资金的主要来源包括股东投入、投资收益等，认购资金来源合法、合规。

截至 2025 年 10 月 31 日，言知科技合并报表总资产 443,554.93 万元，净资产 388,491.84 万元，货币资金及银行理财余额合计 47,637.24 万元，具备通过自有资金认购发行人本次发行股份的能力。

综上，言知科技参与认购本次发行的资金为其合法拥有的自有资金。

（二）是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定

言知科技已出具《关于认购科大讯飞股份有限公司 2025 年向特定对象发行股票的认购资金来源承诺》，就认购资金来源承诺如下：

“1、本公司参与本次认购的资金来源为自有资金或自筹资金，不存在对外募集、代持、结构化安排或者直接、间接使用科大讯飞及其关联方（科大讯飞合并报表范围内的企业）资金用于本次认购的情形，不存在由科大讯飞直接或通过其利益相关方向本公司提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排等情形。

2、本公司本次认购的科大讯飞股份不存在委托持股、信托持股、代持股权或利益输送的情形；

3、本公司不存在以下情形：（1）法律法规规定禁止持股；（2）本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员等违规持股；（3）不当利益输送；（4）不涉及中国证券监督管理委员会系统离职人员入股的情况。”

根据安徽证监局于 2025 年 9 月 5 日出具的《关于反馈安徽言知科技有限公司证监会系统离职人员信息查询结果的函》，言知科技不存在证监会系统离职人员及其直系亲属入股的情形。

此外，根据公司公开披露的《关于本次向特定对象发行 A 股股票不存在直接或通过利益相关方向参与认购的投资者提供财务资助或补偿的公告》，发行人就本次向特定对象发行股票不存在直接或通过利益相关方向参与认购的投资者提供财务资助或补偿事宜承诺如下：“本公司不存在向发行对象作出保底保收益或变相保底保收益承诺的情形，不存在直接或通过利益相关方向参与认购的投资者提供财务资助或补偿的情形。”

综上，言知科技参与认购本次发行的资金为其合法拥有的自有资金，已就其资金来源出具相关承诺，符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定。

九、结合各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点以及募投项目未来效益测算情况，说明因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

(一) 本次募投项目各类新增固定资产及无形资产的金额、转固时点

本次募投项目各类新增固定资产、无形资产、使用权资产具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	项目构成	资产类别	新增金额 (不含税)	预计转固时点	使用年限	残值率	年折旧摊销额
星火教育大模型及典型产品	场地投入	固定资产	3,669.72	T+2 年初	3	0.00%	1,223.24
	设备购置	固定资产	707.96	T+2 年初	3	4.00%	226.55
	软件购置	无形资产	660.38	T+2 年初	5	0.00%	132.08
	研发费用-资本化(第一批)	无形资产	10,320.00	T+2 年末	3	0.00%	3,440.00
	研发费用-资本化(第二批)	无形资产	11,280.00	T+3 年末	3	0.00%	3,760.00
	数据采购(第一批)	无形资产	9,433.96	T+2 年初	3	0.00%	3,144.65
	数据采购(第二批)	无形资产	9,433.96	T+3 年初	3	0.00%	3,144.65
算力平台	第一批：1200 台	使用权资产	57,660.18	T+1 四季度	5	0.00%	10,640.37
	第二批：800 台	使用权资产	38,440.12	T+2 一季度	5	0.00%	7,093.58
	第三批：1560 台	使用权资产	74,958.24	T+2 二季度	5	0.00%	13,832.48
	第四批：336 台	使用权资产	41,330.84	T+2 三季度	5	0.00%	7,627.02
合计			257,895.36	-	-	-	54,264.62

注：年折旧摊销额按募投项目进入投产运营期后（T+4 起）的最高金额列示

如上表所示，公司本次募投项目各类固定资产、无形资产、使用权资产采用的折旧摊销方法、折旧摊销年限、残值率符合公司现有会计政策，本次募投项目折旧摊销的测算方法具备合理性。

(二) 各类新增固定资产及无形资产对募投项目效益测算的影响，说明因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

本次募投项目建成后，公司的固定资产、无形资产、使用权资产较本次发行前有较大规模的增加，由此带来每年固定资产及使用权资产折旧、无形资产摊销的增长。虽然项目预计效益可以完全覆盖折旧摊销的影响，但本次募投项目的折旧摊销费用仍可能在短期内影响公司的经营业绩。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	募投项目实施期间						
	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7
募投项目新增折旧及摊销费用	2,660.09	36,585.57	50,555.89	54,264.62	49,766.37	40,374.15	7,238.18
募投项目预计收入	-	284,201.65	738,924.28	1,108,386.42	1,108,386.42	1,108,386.42	1,108,386.42
新增折旧摊销费用占募投项目预计营业收入的比例	-	12.88%	6.84%	4.90%	4.49%	3.64%	0.65%
募投项目预计净利润	-	15,964.91	41,284.39	61,812.85	61,812.85	61,812.85	61,812.85

公司本次募集资金投资项目在进行效益测算时已充分考虑新增折旧和摊销费用的影响，项目具有良好的经济效益。项目建设期（T+1-T+3），该部分新增折旧摊销费用短期将会对公司的盈利产生一定压力。随着募投项目进入投产运营期（T+4 起），预计年新增折旧摊销金额最高为 54,264.62 万元，新增折旧摊销金额占对应年度预计营业收入的比例在 0.65% 至 4.90% 之间，总体占比较小。在项目效益预测中已考虑项目折旧摊销费用，项目达产年度预计净利润达到 61,812.85 万元，将为公司带来业绩提振作用。

同时，算力平台项目的使用权资产年摊销总额为 39,193.45 万元，不直接产生效益，但该项目的实施将为公司研发及各业务线提供关键技术支撑与底座基础，增强公司的研发优势，其效益将最终体现在公司的研发实力增强、技术水平提高、盈利水平的提升，为公司的持续经营提供有力支撑。

综上，募投项目新增资产折旧摊销费用短期可能会影响公司的经营业绩，长远来看，募投项目整体会提升公司的竞争力，助力公司未来发展，不会对发行人未来经营业绩产生重大不利影响。

十、请发行人补充披露（2）（6）（9）涉及的相关风险

发行人已经在《募集说明书》之“第六节 与本次发行相关的风险因素”中补充披露相关风险如下：

“四、募集资金投资项目风险

（一）募投项目效益未达预期风险

公司本次发行募集资金投资项目是依据公司的发展战略，充分考虑公司目前技术水平、业务发展阶段，并根据人工智能行业发展趋势等进行了充分的调研和可行性分析论证。本次募投项目中“星火教育大模型及典型产品项目”围绕新课标和新高考要求，升级星火教育大模型，同时在AI智慧课堂和AI学习机两个重要产品方向上实现深度落地，本项目涉及的效益预测为项目实施后逐步替代并最终全面替代原有AI智慧课堂和AI学习机产品形成的收入，经测算，预计达产期年收入为110.84亿元。

考虑到新项目产生效益需要一定的过程和时间，在此过程中，公司面临着下游行业市场需求变动、产业政策或市场环境发生变化、行业竞争是否加剧、市场开拓是否顺利、研发产品功能是否达到预期等诸多不确定因素，若上述因素发生不利变化，可能导致公司相关产品的销量及销售价格不及预期，并出现销售收入、毛利率及税后内部收益率低于测算值的情况。上述相关因素均可能导致募集资金投资项目实施效果低于预期。

（二）折旧及摊销金额影响经营业绩的风险

本次募集资金投入后，公司固定资产、无形资产、使用权资产规模将有所增加，但由于项目完全达产及实现预期效果需要一定时间，而固定资产折旧、无形资产摊销、使用权资产折旧等固定成本支出提前开始，将给公司利润的增长带来一定的影响，其中，随着募投项目进入投产运营期，预计年新增折旧摊销金额最高为54,264.62万元。若未来募集资金项目无法实现预期收益且公司无法保持盈利水平的增长，则公司存在因固定资产折旧、无形资产摊销和使用权资产折旧增加而导致经营业绩下滑的风险。

.....

（四）技术研发风险

人工智能行业属于技术密集型行业，其核心竞争力建立在算法突破、算力提升与数据积累等要素之上，星火教育大模型及典型产品项目计划以星火大模

型为技术基底，升级星火教育大模型，同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地。人工智能行业处于快速发展阶段，随着行业技术水平和产品性能要求的不断提升，市场对产品迭代速度与性能升级的需求亦不断提高。公司基于全国产算力训练大模型，对国产算力升级存在一定的依赖性。公司为探索前述研发方向，在资金、人员、技术、设施等方面进行了充足准备，但前述研发项目能否成功依赖于公司在关键技术领域的突破，存在公司研发进度不及预期甚至研发失败的技术风险。”

十一、中介机构核查程序及核查意见

（一）中介机构核查程序

保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

1、通过查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解募投项目具体投资明细、各项投资支出的具体测算过程及测算依据，分析募投项目投资构成及测算的合理性，并了解各项目研发投入资本化情况；向发行人了解募投项目的实施进展情况，查阅本次发行的有关公告、董事会决议，了解本次募投是否包含董事会前投入的资金；

2、访谈发行人相关人员了解相关募投产品星火教育大模型、AI 智慧课堂、AI 学习机与原有产品的区别，募投项目研发方向、研发内容、技术可行性、研发预算及时间安排、目前研发投入及进展、已取得或预计可取得的研发成果等相关内容，了解项目一是否存在重大不确定性；

3、访谈发行人相关人员了解与募投相关的各研发项目的计划与目前进展情况；获取公司对于募投研发项目流程节点安排，参照企业会计准则对于资本化时点的判断条件，分析公司资本化时点是否符合会计准则要求；获取发行人报告期内同类项目研发资本化数据，并进行分析；通过公开资料，查询了解同行业上市公司可比项目研发投入及资本化率情况；

4、查阅发行人统计的数据资源采购情况、采购制度；查阅发行人报告期内采购言知科技及其下属公司数据资源产品的合同或订单、询价比价文件，并结合同期发行人与其他供应商的交易情况，核查报告期内公司与言知科技及其下属公司关联交易的定价原则及公允性；查阅发行人关联交易相关制度文件、三会文件

及公告文件，核查发行人是否履行规定的决策程序和信息披露义务；获取发行人出具的声明，了解本次募投项目实施后是否会新增关联交易；查阅发行人实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺；

5、向发行人了解与相关算力服务厂商的历史合作情况以及市场上类似租赁的价格情况，了解项目二选择租赁模式的原因及合理性以及相关租赁安排的可行性，参照《企业会计准则》分析相关支出列入资本性支出的合理性；获取并查阅发行人与算力租赁服务商签订的租赁框架协议及拟签订的《算力设备租赁协议》文本；

6、查阅发行人年度报告、相关行业分析报告、同行业公司公开信息披露文件等，了解发行人本次募投项目下游应用场景、市场容量、行业竞争、客户储备情况、在手订单情况；

7、向发行人了解募投项目预备费、铺底流动资金、项目建设期等情况；

8、查阅《募集说明书》、言知科技出具的说明、提供的资产负债表、银行账户历史余额信息列表、公司理财对账单；查阅言知科技出具的《关于认购科大讯飞股份有限公司 2025 年向特定对象发行股票的认购资金来源承诺》；查阅安徽证监局出具的《关于反馈安徽言知科技有限公司证监会系统离职人员信息查询结果的函》；查阅公司公开披露的《关于本次向特定对象发行 A 股股票不存在直接或通过利益相关方向参与认购的投资者提供财务资助或补偿的公告》；

9、通过查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告及项目效益测算明细，了解项目建设规划、新增资产主要内容以及折旧摊销情况，分析新增折旧摊销对发行人未来盈利能力及经营业绩的影响。

针对问题（4）（5）（7）（8），发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人统计的数据资源采购情况、采购制度；查阅发行人报告期内采购言知科技及其下属公司数据资源产品的合同或订单、询价比价文件，并结合同期发行人与其他供应商的交易情况，核查报告期内公司与言知科技及其下属公司关联交易的定价原则及公允性；查阅发行人关联交易相关制度文件、三会文件及公告文件，核查发行人是否履行规定的决策程序和信息披露义务；获取发行人出具的声明，了解本次募投项目实施后是否会新增关联交易；查阅发行人实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺；

2、向发行人了解与相关算力服务厂商的历史合作情况以及市场上类似租赁的价格情况，了解项目二选择租赁模式的原因及合理性以及相关租赁安排的可行性，参照《企业会计准则》分析相关支出列入资本性支出的合理性；获取并查阅发行人与算力租赁服务商签订的租赁框架协议及拟签订的《算力设备租赁协议》文本；

3、向发行人了解募投项目预备费、铺底流动资金、项目建设期等情况；

4、查阅《募集说明书》、言知科技出具的说明、提供的资产负债表、银行账户历史余额信息列表、公司理财对账单；查阅言知科技出具的《关于认购科大讯飞股份有限公司 2025 年向特定对象发行股票的认购资金来源承诺》；查阅安徽证监局出具的《关于反馈安徽言知科技有限公司证监会系统离职人员信息查询结果的函》；查阅公司公开披露的《关于本次向特定对象发行 A 股股票不存在直接或通过利益相关方向参与认购的投资者提供财务资助或补偿的公告》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、发行人已详细说明各募投项目的具体投资构成明细，本次募投项目各项投资支出具有必要性，测算具有合理性；本次募集资金将依据项目进度投入，发行人已详细说明募集资金的预计使用进度，不涉及董事会前进行投资的情况；

2、本次项目一围绕新课标和新高考要求，升级星火教育大模型，同时在 AI 智慧课堂和 AI 学习机两个重要产品方向上实现深度落地，所涉及研发情况与发行人业务相匹配，研发可行性较高，不存在重大不确定性；

3、发行人本次募投项目星火教育大模型及典型产品研发投入中拟使用募集资金投入的资本化部分符合项目实际情况、符合《企业会计准则》的相关规定，该研发支出资本化率为 39.63%，低于同行业相关募投项目研发投入资本化比例的最小值，相关测算具有谨慎性及合理性；

4、本次募投项目一可能涉及关联交易金额增加系公司实施募投项目所必要的相关数据资源采购，具有必要性；如未来发生关联交易，公司将通过市场化方式定价，能够保证交易价格的公允性，并履行相应审批程序和信息披露义务；本次募投项目实施不存在违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺的情形；

5、发行人本次募投项目二选择租赁模式具有合理性，相关租赁安排具备可行性，相关支出列入资本性支出具有合理性，符合《企业会计准则》的有关规定；

6、发行人本次募投项目一下游应用场景和市场容量前景良好，公司在行业竞争中具备差异化竞争优势、客户储备情况和在手订单较好，销售收入具备可实现性；项目一效益测算的测算依据、测算过程合理，测算结果谨慎合理；

7、公司本次募集资金中，补充流动资金等非资本性支出的占比未超过本次募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定；

8、言知科技参与认购本次发行的资金为其合法拥有的自有资金，认购资金来源符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定；

9、募投项目新增资产折旧摊销费用短期可能会影响公司的经营业绩，长远来看，募投项目整体会提升公司的竞争力，助力公司未来发展，不会对发行人未来经营业绩产生重大不利影响；

10、发行人已在《募集说明书》中对（2）（6）（9）涉及的相关风险进行了披露。

针对问题（4）（5）（7）（8），经核查，发行人律师认为：

1、本次募投项目一可能涉及关联交易金额增加系公司实施募投项目所必要的相关数据资源采购，具有必要性；如未来发生关联交易，公司将通过市场化方式定价，能够保证交易价格的公允性，并履行相应审批程序和信息披露义务；本次募投项目实施不存在违反发行人、控股股东和实际控制人已作出的关于规范和减少关联交易的承诺的情形；

2、发行人本次募投项目二选择租赁模式具有合理性，相关租赁安排具备可行性，相关支出列入资本性支出具有合理性，符合《企业会计准则》的有关规定；

3、公司本次募集资金中，补充流动资金等非资本性支出的占比未超过本次募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定；

4、言知科技参与认购本次发行的资金为其合法拥有的自有资金，认购资金来源符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定。

其他问题

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

发行人已按重要性原则于募集说明书扉页重大事项提示中对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险进行披露。发行人披露的风险未包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

发行人本次向特定对象发行股票预案于 2025 年 8 月 21 日公告，自本次发行预案公告日至本回复报告出具日，发行人及保荐机构持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关媒体报道情况进行了核查，未发现发行人重大舆情或媒体对发行人信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情况，并将在未来审核问询期间持续关注媒体报道中重大不利舆情情况。发行人本次发行相关信息披露真实、准确、完整。

国元证券作为本次发行的保荐机构，已出具《国元证券股份有限公司关于科大讯飞股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票之重大舆情专项核查报告》对上述事项予以说明。

(以下无正文)

(本页无正文, 为《科大讯飞股份有限公司与国元证券股份有限公司关于科大讯飞股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页)

法定代表人签字: 
刘庆峰



发行人董事长声明

本人作为科大讯飞股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读科大讯飞股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

发行人董事长： 
刘庆峰



(本页无正文，为《科大讯飞股份有限公司与国元证券股份有限公司关于科大讯飞股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页)

保荐代表人（签字）：

朱培风

朱培风

刘子琦

刘子琦



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读科大讯飞股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：



沈和付

