

证券代码：002230

证券简称：科大讯飞

科大讯飞股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210226

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	国金基金边广洁，东方基金朱翔，浙商基金平舒宇，长城财富杨海达，醇厚基金邓祖铭，银华基金王浩，华安资管李亚鑫，中英益利郑向纯，渤海基金金凤，敦和基金郭瑞剑，新华资产耿金文，金鹰基金杜昊，新华资产陈朝阳，兴业证券杨本鸿，兴业证券吴鸣远，西南研发白加一，东吴基金江耀堃，方正基金王小强，沣沛投资孙冠球，富安达基金钱栋彪，冠世资产田雨，瀚叶投资陆宇恒，恒昇基金罗煦娟，华安基金范伟隼，华夏未来资管褚天，汇丰晋信基金徐犇，金鹰基金杜昊，景泰利丰Wise Lui，景泰利丰投资吕伟志，君唐资产吴鑫，李建黄珺，理成资产杨玉山，农银汇理基金梁国柱，诺德基金郝旭东，诺德基金胡志伟，前海联合熊钰，融通基金何天翔，睿远基金唐倩，西南研发陶峻峰，太平资管赵锋，西南研发谭凌岚，西南研发田雯，西南研发徐一丹，西南研发徐哲，西南研发杨镇宇，西南研发朱斌，西南证券雷亚

	聪，西南证券王湘杰，信达澳银基金曾国富，兴业全球基金陆士杰，易方达基金杜才鸣，益菁汇资产蒋弈非，银河基金神玉飞，盈峰资本张冰，中欧瑞博投资蒲仁杰，中银基金王嘉琦，中银基金欧阳力君，西南证券徐一丹，磐泽投资马志浩，神农投资赵晚嘉，神农投资陈宇，天弘基金张磊，成泉资本陈剑博，人寿孙玉娇，仁桥资产钟欣，西部利得基金陈蒙，上海顶天投资朱登科，Samsung Asset Management Gary Ng，凯基投信吴志文，群益投信谢天翎，富邦证券吴秉寰，深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司陈明辉，深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司翟诗明，人保资产黄鑫，人保资产奚晨弗，人保资产孙秋波，人保资产黄海培，人保资产王高伟
时间	2021.02.26
地点	现场调研、电话会议
上市公司接待 人员姓名	高级副总裁、董事会秘书江涛、IR 总监刘莹
投资者关系活动主要内容介绍	
投资者就公司业务发展等相关问题与公司董秘及 IR 总监进行了交流，相关交流内容如下：	

问：2020 年公司智能硬件的销量如何？

答：2020 年对于讯飞消费者业务是很特殊、也是压力很大的一年。整体来说保持了比较好的增长态势。其中翻译机是受疫情影响比较大的，由于目前整个出国旅游的市场基本上是完全冻结的，翻译机的营收减少了大约 90%。而其他的业务整体上还是保持了比较好的增长态势，围绕办公这些场景的产品体系我们也在持续发力，其次一些探索的新产品也比较顺利，包括新发布的词典笔等产品。2020 年双 11 期间（11.1-11.11）期间，科大讯飞在京东、天猫和苏宁三大电商平台上的自营旗舰店累计销售额同比增长 56%，斩获 25 项销售冠军。可以看到尽管此前销量最高的翻译机受到疫情的影响销量骤减，公司其他品类硬件的高速增长仍可维持智能硬件整体的增长态势。

智能硬件方面，讯飞正继续将整个链条上所需的各种能力，供应链的能力，渠道的能力，工业设计的能力，以及软硬件一体化的能力进一步加强，等到讯飞将链条中的短板逐渐补齐以后，我们相信讯飞在未来还有机会去争取更大的市场。

此外，大家也关注到了就在这几天，公司发布了智能办公本 X2 产品，较 X1 版本进行了 70 多项升级，并支持分角色转写技术，有几十位分析师反馈已经购买；同时，公司还发布了口袋打印机等产品，用好技术持续开拓好产品。

问：公司医疗产品当前的产品形式和产品规划？

答：目前公司医疗产品主推的是智医助理产品，目前主要是面向基层医疗

机构的版本。该产品原型 2017 年通过国家执业医师资格考试。该产品可作为医生工作站上 HIS 系统的插件，实时读取医生在电子病历系统上输入的有关病人病情的文字信息，并传送到云端进行实时分析。在帮助基层医生改善电子病历填写规范化的同时，还可在诊疗过程中给出实时辅助诊断的建议，可有效提升基层医疗机构的诊断精度，对于分级诊疗和医疗资源均衡化起到良好的促进效果。智医助理产品通过区县级医疗主管部门招标采购的方式，于 2019-2020 年内完成安徽省所有区县的全面覆盖。同时，鉴于智医助理产品在安徽省已经进行大规模应用并产生规模化应用效果，该产品也将面向省外市场做进一步覆盖。在通过基层覆盖持续打磨产品并夯实数据基座以后，未来面向更高级别医疗机构如疾病预防控制中心和等级医院的产品，以及面向 C 端的产品也在规划中。

问：我们看到目前在行业里也有很多厂商在研发 A.I.技术，讯飞如何在持续构筑竞争壁垒的？

答：科大讯飞自成立以来，长期深耕人工智能相关技术，更是业内第一批将深度学习技术产业化的厂商。讯飞长期以来在智能语音技术方面保持行业领先，在语音合成、语音识别的远场、抗噪、方言识别以及语音评测方面长期保持业内领先。公司自 2014 年发布讯飞超脑计划以来，开始逐步将技术开发重点从“能听会说”进一步转换为“能理解会思考”，即从感知智能逐步到向认知智能领域倾斜。过去几年，讯飞围绕认知智能的技术层面上投入了非常多。2017 年，认知智能国家重点实验室落户讯飞，进一步提升了公司在该领域的研发势能。近年，公司在机器翻译，机器阅读理解，知识图谱自动构建，机器逻辑推理等领域获得多项国际比赛第一。具体到行业应用，基于认知智能技术的人工智能系统在

学习了人类专家的知识与经验后,可以在特定领域内替代部分简单的重复性脑力劳动。

同时,靠技术的单点创新来构筑行业竞争壁垒也是远远不够的。科大讯飞还持续加强公司的根据地业务体系和系统性创新能力。

所谓系统性的创新,是指将 AI 研究算法、模型训练、引擎应用等阶段一体化,形成创新的内部循环。同时,通过系统性方案应用到行业场景中反馈的数据进一步优化系统,借助外循环形成最佳的产品和方案。提升系统性的创新能力并非是一个单点创新,而是一个系统性的创新,这种系统性创新能力提升,使得科大讯飞能够抓住更大的未来。

作为科大讯飞业务增长的核心动力,业务根据地则由“核心根据地、城市根据地、客户根据地”三部分组成。核心根据地来自重大业务突破,城市根据地源于市场运营型项目,客户根据地则通过不断深化应用场景得来。应通过市场运营型的业务,来建设城市根据地;通过不断深化应用场景,来规模化的实现我们客户的价值。**问:**因材施教区域智慧教育解决方案 2020 年推广情况如何?

答:因材施教区域智慧教育解决方案在全国范围内有多个区域中标,在安徽省内可以看到六安、芜湖市芜湖县,以及旌德县等。省外包括重庆两江区,昆明五华区,新疆皮山县,江苏丰县,还有山西长治等。

同时,蚌埠的因材施教区域智慧教育解决方案现场会在 12 月上旬如期召开,达到了预期的良好效果。教育部副部长、安徽省分管副省长、教育部基础教

育司司长等领导亲自到现场出席。会上对科大讯飞因材施教区域智慧教育解决方案的这种统筹建设的模式，从效果层面、效率层面、社会影响层面等方面进行了研讨和评价，应用效果得到了高度肯定，既有部委的相关领导的肯定，也有地方政府从省级到市区级政府主管领导的肯定。

当然在这里强调一下，这些区域解决方案项目并不是讯飞的最终目的，它仅仅是第一步，是一个能够自上而下的把科大讯飞智慧教育体系完全理顺的模式。在这种模式下，从理念，到方法论，再到具体的 A.I.系统和老师配合的流程考核机制都能完全理顺，之后就能产生较好的应用效果。随着此类样板不断构建，会起到两方面的效果。

一方面科大讯飞的数据、算法，和应用产品的体系会持续的迭代，数据底座会越来越扎实，产品的涟漪效应会越来越明显，从而不断保持科大讯飞在产品和应用效果方面的优势以及应用效果。

另一方面，鉴于我们在部分区县推广智慧教育解决方案的同时，在其他区域仍将以对学校进行推广，以及面向家长的 C 端产品推广模式。那么在建立起区域解决方案的标杆以后，在没有建设区域解决方案的区域，我们扎实的数据底座以及持续迭代的算法和产品体系依然能使我们在未来更大的市场空间中具有足够宽的护城河和足够多的先发优势。

日期

2021.02.26