

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：20220301

投资者关系活动类别	<p>■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</p>
参与单位名称及人员姓名	<p>ABRDN PLC, GALVIN WONG, INVESTMENT ANALYST; ALLIANZ GLOBAL INVESTORS, SHIBO WANG, ASSOCIATE PORTFOLIO MANAGER; INVESTMENT; ARISAIG PTNRS ASIA PTE LTD, ZHEN JIANG, INVESTMENT ANALYST; ASSET MANAGEMENT ONE CO. LTD., ZHENGZHONG ZHAO, ANALYST; BROAD PEAK INV ADV PTE LTD, CHWEE MEIN YAP, MANAGING DIRECTOR; E FUND MANAGEMENT CO., LTD., JIMMY JIN, ANALYST; ETIQA INSURANCE BERHAD, BENJAMIN QUEK, HEAD OF INVESTMENT LINK PORTFOLIO &amp; INNOVATION; FOUNTAINVEST, LEON HE, VICE PRESIDENT; GIC PRIVATE LIMITED, KIRA XIE, ANALYST; GOLDSTREAM CAPITAL MANAGEMENT LIMITED, CHAO WANG, ANALYST; GREENWOODS ASSET MGMT LTD, WENBO ZHANG, OTHER; HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED, CHARLIE CHAI, CIO; HIMALAYA CAPITAL MANAGEMENT, LLC, GREGORY ZHAO, OTHER; JANUS CAPITAL GROUP, MATTHEW CULLEY, ASSISTANT PORTFOLIO MANAGER, RESEARCH ANALYST; JENNISON ASSET MGT, ZACHARY GILL, ANALYST; JPM PROSPECTS, ZHIFEI GE, ANALYST; KHAZANAH NASIONAL BERHAD, LARRY CUI PENGXIANG, ANALYST; LION GLOBAL – OCIM, MARCUS PUT, ANALYST; MANULIFE ASSET MANAGEMENT, DORIS WANG, ANALYST; MANULIFE ASSET, MANAGEMENT, EMILY LIAO, ANALYST; MUBADALA INVESTMENT COMPANY, GISELLE DU, OTHER; NEUBERGER BERMAN ASIA LIMITED, CLAIRE XIAO, OTHER; OPTIMAS CAPITAL LIMITED, EVAN ZHOU,</p>

	<p>MANAGING DIRECTOR; SURVEYOR CAPITAL, HAO LONG, HEAD OF ASIA EQUITY CAPITAL MARKETS; TEMASEK HOLDINGS, ROSE LUO, OTHER; TENG YUE PARTNERS, L.P., LUCY ZANG, ANALYST; TYBOURNE CAPITAL MANAGEMENT, ALICE CHONG, ASSISTANT; TYBOURNE, CAPITAL MANAGEMENT, FRED WANG, ANALYST; U CAPITAL, BIN TANG; ELLINGTON MGT CO LLP, GLORIA OUYANG, OTHER; WELLINGTON MGT CO LLP, TERRY CHEN, OTHER; 晨壹投资, 高欣蔚, INVESTMENT MANAGER; 顺为资本, 杨晓, SENIOR INVESTMENT MANAGER; 碧桂园创投, 许羊, VICE PRESIDENT; 碧桂园创投, KAYLIE YAO, SENIOR ASSOCIATE; ALL STAR INVESTMENT, ZILIN JIN, INVESTMENT MANAGER; ALIBABA-TECH INVESTMENT TEAM, BAILLIE GIFFORD, LINDA LIN; CAPITAL WORLD, SUGI, XUAN LENG (TECH); CHINA LIFE-ARIAN ZHUANG; CHINA MERCHANTS CAPITAL, JIN ZHUANG; CHINA MOBILE CAPITAL, RAN DUAN, PEILIN XIE; CIIF, JINGXIAN MA; DAJIA INSURANCE, BIN HU; GREAT BAY HOMELAND, LUCHENG WANG, RONALD TAN; HEL VED, CHARLIE CHAI; ORCHID ASIA, WILLIAM CHAN; OTPP, GEOFFREY LIAO; SAFE, ROBERT HAO; VALIANCE, LINCOLN LI; XIAOMI, AO LI, ETHAN SONG</p>
时间	2022.03.01
地点	电话交流
上市公司接待人员姓名	刘莹、朱泓璋
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>公司首先对 2021 年业务进展及后续发展策略进行简要阐述，投资者提出的主要问题如下。</p> <p><b>问：国家教育部于 3 月 1 日召开 2022 年“教育新春”系列第四场新闻发布会，基础教育司司长提出“要坚决禁止强制要求家长和学生购买终端设备”，请问这</b></p>	

**会对讯飞的教育业务产生影响吗？**

答：1、讯飞学习机等终端产品作为家长自主购买的 C 端产品，在校外由家长自愿购买，基于良好的应用成效，深受家长和学生喜爱，目前讯飞学习机的用户推荐 NPS 值行业第一。

**2、此次发布会强调的相关内容，进一步验证了科大讯飞对未来 K12 教育赛道发展趋势的判断。**发布会中教育部基础教育司吕玉刚司长表示“**计划在今年召开全国融合信息技术深化教学改革的现场推进会，全面部署基础教育信息化工作，推广一批包括智慧课堂、智慧作业应用在内的典型案例**”，这将为讯飞面向校内基础教育场景的产品和业务提供良好的政策环境。讯飞目前在包括智慧课堂、分层作业及个性化学习、区域因材施教解决方案等智慧教育业务上都已形成了典型的应用示范案例，**相关政策将为科大讯飞教育业务场景释放更多增量。**

**问：讯飞成功实现了近期愿景，有信心进一步实现中期愿景的主要动因有哪些？**

答：一、就历史来看，讯飞脚踏实地推进技术进步与产业发展，始终保持快速增长。根据 wind 数据，过去十年，所有 A 股上市公司中，唯一一家连续十年每年的营业收入都保持 25% 以上增速的长跑冠军。当前，人工智能迎来前所未有的产业爆发历史机遇期，持续打开更广阔的空间。用人工智能为民生需求补短板已成为我国经济社会建设的重大历史命题。讯飞相关业务正是国家要求的民生的政策方向带动产业，已经构建的样板优势会更充分体现。

**二、是刚需。人工智能相关的基础设施投资，讯飞正在做的教育、医疗、数字经济转型的底座平台，这些都是下一步政府投资的主要方向。**讯飞在赛道领域布局

的根据地业务都是从人工智能真正解决社会刚需的角度出发，回归价值创造的根本，是可以穿越经济周期的。例如教育，关系每个孩子、每个家庭甚至是国家的未来，医疗关系到每个人的生命健康。去年的“双减”政策强化学校教育主阵地作用，强调个性化作业、分层作业，促进学生全面发展、健康成长，既要让学生作业减负，也要学业提升；既要减少考试，也要科学评估教学成效；既要五育并举，也要满足科技强国需要，表明因材施教是实实在在的刚需。近年来，我国经济社会取得长足发展，教育、健康等民生领域、提升人民幸福感，是国家高度重视的领域。可以看到，即便是去年在政府财政资金紧张背景下，整个行业下滑，但不管环境怎么变，我们是增长的。

**三、公司根据地业务深入扎根，已经构建起“刚需+代差”的可持续发展优势，具有持续的收入来源，而且能够可持续的增长，开始进入发展收获期。**讯飞根据地业务形成了“用户良性依存、长期经营能力、持续增长潜力、行业示范价值”的特性，根据地业务的持续运营，使得公司业务增长具备了可持续增长能力。可以看到，市面上能见到的区域因材施教综合解决方案绝大部分都是讯飞做的，而且能够持续运营与发展。例如，教育的区域因材施教解决方案项目，安徽芜湖县和高新区去年各投了 1.5~2 亿，而基于示范验证，在今年 1 月份又中标 4.89 亿。科大讯飞坚持顶天立地，让产业根植在自主创新的土壤里，为持续发展构建了坚实的保障及深厚的壁垒，形成了竞争优势明显的行业科技品牌号召力。

**问：“双减”政策对科大讯飞的教育赛道有哪些影响？**

**答：1、随着“双减”政策的落地，因材施教刚需更加凸显，而且讯飞是全国唯一一家有规模化成功案例的厂商。2021 年新增 20 个区县的落地，随着各地标**

杆应用案例越来越多，示范效应已经从单点到区域推广，以蚌埠市“因材施教”项目为例，两年来该项目减少了学生 58% 的无效低效重复练习，降低了老师 36% 的作业批改量。

2、**“双减”政策使得学生有时间进行自主式学习，讯飞 AI 学习机应用快速增长。**2021 年，讯飞 AI 学习机销量增长 150%，用户推荐 NPS 值位居行业第一。就具体数据来看，21 年学习机用户周使用时长同比增长了近 70%，答题量同比提升 53%。

**问：讯飞在教育赛道中的竞争优势是什么？**

答：1、**教育行业具有特殊性，不允许随意试错，必须要用成熟的产品技术。**讯飞有完整成熟的智慧教育解决方案以及大量成功的应用案例。

2、智慧教育是复杂行业，不仅有技术门槛，需要技术突破、数据采集，还要与教育教学的知识和方式深度融合，生产教研资源内容，这些都需要长期投入。讯飞智慧教育在各区域持续深耕，沉淀了与教学相关大量数字资产、教研等资源。2014 年，讯飞与教育部教育考试院（原教育部考试中心）成立了联合实验室，也是唯一一家与之签订战略合作协议的厂商。

**问：“因材施教”是通用型解决方案吗，每个地方的项目是否都需要大量定制化？**

答：1、**区域解决方案都是选用已经成熟的产品货架上的标准产品，标准化产品占比超过 85%。**

2、区域应用案例越多，部署、交付和培训的效率越高，可进一步节省人力、财

力。随着各地标杆应用案例越来越多，通过示范验证，可以进一步的复制推广。

3、个别的差异主要是基于各地不同的教材教学资源进行资源内容的区别。

**问：请问公司汽车业务的进展情况如何？**

答：汽车业务 2021 年的增长势头很好，语音交互和多模态感知日益成为刚需。

1、汽车智能化需求日益增长。汽车产业正逐步从油车转到新能源车，新能源车大都采用了科大讯飞的语音交互、多模态交互，这些将逐渐在更多车型上成为标配，成为刚需。

2、讯飞前装及合作车型快速增长。2021 年，讯飞前装 700 万辆车，达成合作的车企有 40 多家，储备了 1100 多个车型。科大讯飞在 2021 年已经做了大量的商机储备，随着 2022 年新能源车的占比进一步的提升，前装车辆和合作车型还将快速增长。

3、**合作持续深入，持续打开上升空间。**公司最初向汽车厂商提供语音模块，后来提供智能交互组件，现在提供汽车智能音响控制。随着与汽车厂商的合作越来越多，科大讯飞在每辆车上的 ARUP 值会持续提高；随着提供的内容和服务不断增加，客单价在未来会有较大的上升空间。

日期

2022.03.01