

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：20221029

投资者关系 活动类别	■业绩说明会 □媒体采访 □新闻发布会 □现场参观 □其他 □分析师会议 □特定对象调研 □路演活动
参与单位名称及人员姓名	<p>本次业绩说明会面向全体投资者以及关心科大讯飞和人工智能产业发展的朋友，采取线上“讯飞听见云会议”、网络视频直播同时进行的方式举办。</p> <p>通过讯飞听见云会议接入的投资者，以及通过视频直播观看的投资者，据不完全统计，合计超 20 万人次。其中，全景网 12.7 万人次，同花顺 6.7 万人次。此外，中国证券报中证金牛座 app、华泰证券涨乐财富通 app、科大讯飞视频号等平台亦进行了视频直播。为便于投资者阅读本次说明会的内容，参加讯飞听见云会议的人员名单请详见文末。</p>
时间	2022.10.29
地点	讯飞听见云会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长刘庆峰先生、董事会秘书/副总裁江涛先生、副总裁聂小林先生、副总裁段大为先生、财务总监汪明女士

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司董秘江涛先生做 2022 年三季度业绩解读，业绩解读的具体信息包括 PPT、声音及讯飞听见实时转写的文字，请扫描以下二维码获取：



二、公司就投资者普遍关注的问题进行答复

三、投资者通过讯飞听见云会议，线上举手提问，与公司董事长、高管实时交流

第二、第三问答交流纪要

问：投资者对政府财政压力有一些担忧的，您对公司今年和明年的预期，对公司下一步发展的信心是怎么样的？

答：影响三季度业绩的主要是两个因素：第一，教育业务中与讯飞有战略合作、有合作意向或原定在三季度要招标的大项目，由于疫情、大会筹备等原因，招标工作往后延迟，受影响的大项目累计超过 16 个亿毛利。但以上项目需求都在，没有取消。

第二，2022 年安徽在民生事业方面的投入预算并不比去年低。前三季度我们的中标合同是 10 个亿，去年同期是 15 个亿。主要是因为省级政务信息化项目要统一归口、集中化采购、集中运营。我们在安徽设立了数字安徽公司，讯飞是唯一的技术股东，我们持股 49%，其他三家国有出资平台占 51%，未来省内很多政务数字化平台由数字安徽公司建设和运营。这个变革涉及到财政、发改及各厅局，为了实现决策的规范化、科学化、合理化，各部门展开了大量讨论，并在 9 月底的最后一次安徽省委常委会上完成上会，10 月 8 号正式发布。预计四季度招投标进度会加快，否则会影响各部门项目完成度考核。假设教育 10 个大项目和安徽省本地项目政策如期开展，Q3 的增长和半年度提到的增长预期其实基本一致。

除大项目外，教育作为讯飞第一大赛道还包括其他根据地业务，个性化学习、考试、学习机，以渠道为基础，都有持续稳定的收入，三季度整体同比增长 49%，三季度产生了很多增长和拓展。其中，个性化学习的收费每个学生一学期一门课收 300 块钱左右，前三季度付费人科数同比增长 37%，单 Q3 同比增长 92%，而且学校和学生的续费率均超过 90%，可以说非常良性。学习机线下销售同比增长 197%，前三季度用户激活数增长 150%，而且线下稳定渠道带来的快速增长更为明显。考试业务中的考试、模拟和学习更是持续的刚需，2022 年已新增 7 个地市，而且营收超 400 万的根据地现在是 24 个，全年预计会超过 50 个；英语听说的个人用户前三季度注册用户增长 73%。汽车根据地的智能音效和语音交互在三季度中预计装配超过 100 万辆。

我们对未来的信心怎么看？

第一，讯飞构建的根据地有刚需，而且在根据地中我们有品牌优势、社会公信力，也有核心技术代差级优势，这会持续构建科大讯飞的基本面。我们今年相对去年同期新增的两千多人中，除 400 多人用在了讯飞超脑 2030 和国产化替代上，剩余人员主要用在根据地建设上。但根据地业务收益变现还需要一定周期，大部分将在明年、后年变现。根据地业务稳定发展是支撑科大讯飞持续发展的底线。

第二，在大项目的财政预算上，我们最近可以看到 10 月以来中央密集出台支持教育和医疗新基建、数字化改造的政策，二十大报告中也专门将教育、科技、人才独立成章，特别强调通过数字化发展教育，医疗要强化基层、建设健康中国。可以预见，下一个阶段经济发展要提高质量，要保民生，二十大和明年新一届政府选举后，教育和医疗存在十分重要的机会。

以上两个基本面使得我们对未来有信心，我们会继续“稳中求进”，在人员规模上做管控，释放现有人员的内部效率。尽管招投标延迟，但回款工作照常进行，结果就是现金流比去年同期还好，三季度有 6 个多亿的正向现金流，回款比去年同期增长接近 27%。在下一阶段，公司内部考核会从原来重点考核合同毛利以抢阵地，转变为兼顾可以在当期确认的收入毛利，此外也要考核利润指标，考核的基本导向是追求更健康的营收、利润等指标。

问：科大讯飞最近被美国商务部列入实体清单，请问管理层，美国这一举措对公司经营有什么影响？如何确保芯片储备、供应链安全？

答：2019 年 10 月 7 号，科大讯飞已经被美国列入“实体清单”。在此次政策出台前，公司提前也有预判。在过去的三年，我们的核心技术始终保持全

球领先，没有被卡脖子，公司经营也保持每年 25% 以上的增长，已经从国产替代及相关合作生态中做了充足准备。鉴于公司业务根据地良性发展、重大项目投标可控、产品供货和保障，以及讯飞超脑 2030 面向未来的准备，该文件对公司基本面不会产生重大冲击。

问：请问公司在人员投入上有什么展望和规划？人员重点投入的方向有无发生变化？

答：公司基本会保持当前的人员规模，仅在特殊人才的需求上（如顶级应届生高潜人才，讯飞超脑 2030 和国产化替代专项人才）有适度增长，严格管控其他方向的人员编制，让现在的人员产生更大的效益。国庆公司战略务虚会讨论了两件事情：第一，如何在不确定性中寻找确定性，持续构建“刚需+代差”优势，核心技术研究瞄准根据地业务。第二，重点讨论人才战略及编制管控，从考核合同毛利转变为收入毛利、利润指标，这是一整套前后拉通的考核体系。

今年我们提出“零基预算”，每个业务方向会拿出 10%-20% 的人员编制，由公司重新分配，以促进公司人员流动和整体效益发挥。前三季度的费用增加 9 个多亿，其中 70% 是人员带来的，6 个多亿和人员增长强相关。当前人员已经可以支撑未来的良性可持续发展，等下一阶段现金流、规模再上新台阶，发展更加稳健时，我们会再讨论下一步是放开人员编制还是继续坚持谨慎内部挖潜的战略。

问：请问公司在医疗方向，GBC 联动模式有没有落地和探索？

答：2022 年前三季度医疗营收同比增长 69%，合同额同比翻番增长。预计

全年合同毛利也会翻番增长，这恰恰说明医疗的刚需机会已出现。

第一，讯飞智医助理大大提升了基层电子病历的规范率和准确率。原来基层医生电子病历书写中往往存在很多不规范，现在人工智能可以将合肥的电子病历规范率从百分之十几提升到九十几，为未来医改落地、个人居民健康档案打下基础。第二，讯飞智医助理在防止错诊、漏诊上发挥了重大作用。仅安徽一年就修订了 17 万人次的重大错误诊断，很多案例事关病人生命安全。第三，讯飞智医助理有效防止不合理用药，累计识别不合理处方 3700 多万次。有的是药物相互反应，有的是孕妇孩子老人不应该吃的药，有的是基础疾病不能吃的，有的是用药频度和剂量不合适的。

医疗刚需出现后，GBC 联动逻辑将越来越清晰，其核心抓手在于是否可以通过人工智能减少错诊漏诊、减少错误用药、成为每个医生的诊疗助理，在未来成为每个人健康助手。第一，在医保控费上。2022 年 3 月，在国家医保局举办的智慧医保解决方案大赛中，讯飞在“精确医保决策赛道”取得全国第一的好成绩。这有助于让老百姓少吃错药、少吃不该吃的药、防止过度治疗，节约的医保经费不仅保障老百姓健康，也可以类似运营分成的机制购买讯飞的服务，我们在很多地方已经形成收入。第二，人工智能在基层诊疗的能力提升后就可以自然进入到家庭医生和慢病管理中。在安徽界首试点的慢病管理已打磨出按个人节约费用来付费的模式，正在全省、全国范围内推广。国家卫健委相关部门给了很高的评价，通过讯飞的 AI 自动诊断及时提醒，住院率明显下降、人均用药明显下降、高危明显下降，可以节约大量费用。第三，2022 年开启了智能助听器等智能硬件探索。

问：教育大项目的商机达到了 100 亿，智慧高教申报的贴息贷款项目也有 150 个，请问这些项目未来落地的节奏如何？

答：100 亿是立项商机合同额，100 亿能否在明年内全部完成招投标需要看客户情况。无论是贴息贷款还是二十大后政策，教育投资总额占 GDP 的 4% 不会出现下滑。二十大报告要求教育为先，教育、科技、人才联动，教育要投资、中小学要发展，新的投资中除了保障教室建设、基础工资和教学运营之外，重点是因材施教、五育并举（心育、体育）、课后服务，我们在这些方面都构建了良好优势。总体来说，对于下一个阶段教育的政府性投入，国家在大政策和经费投入层面，还将稳定持续，甚至在信息化、智能化、心育体育等方面还会加大投资。关于 150 个高教、职校的贴息项目，政策要求今年年内必须要启动第一批采购。

问：刚才您提到讯飞在数字安徽中有深度参与，请问数字安徽公司的成立、安徽省相关文件，对未来安徽省的政务信息化的影响如何？相关预算是否会不断增加？

答：10 月 28 日公开了 9 月 13 日国务院办公厅《关于印发全国一体化政务大数据体系建设指南的通知》。事实上安徽早就提前布局了，全国电子政务的现场会三年前在安徽召开的原因是，真正适合在全国推广学习的就是安徽模式。安徽省的电子政务在讯飞参与建设后一直排在全国前 5 名。

本次安徽的顶层设计相比广东和浙江有很大优势，最近在数字中国峰会、数字政府峰会上面，安徽分管数字政务的副省长带队发言，得到高度认可。我们认为，数字安徽落地后会成为全国标杆。此外，国家为了安全可控要实现国

产化替代，而我们与所有的国产替代的平台、操作系统、芯片、服务器都打通了，这是一个非常好的优势。

在政务的投入预算上，明年政务投入增长可能会比较难，因为政府的资金压力比较大，但建设成功后就享有集约化的优势。安徽统一政务平台推出以后，预计为安徽省每年节省 5-10 个亿，减少大量重复投入和定制开发。整体来看，讯飞在安徽省内政务市场中的份额会提高，帮助安徽的数字政府实现更好发展，同时经过实际场景打磨出来的产品在全国也会有更多的推广空间。

问：前三季度的现金流情况优于去年，但前三季度也有一些大项目订单的延迟，是否意味着第四季度的现金流压力会变大？

答：22 年前三季度现金流比去年同期有改善，Q3 当季实现正向的 6 个多亿。一方面是因为过去几年形成了一整套现金流的管理体系。另一方面，考虑到经济发展的下行压力，我们在内部加强了回款管理，考核到位，动作到位，方法到位，这其实是回款增长接近 27% 的原因。因此，现金流改善并不是因为公司支出变少，而是因为回款增加，这已经成为公司的基础能力。

在四季度，伴随着一些大项目落地，前期投入肯定也会增加，但四季度的回款已经有明确计划。在中美科技博弈的背景下，公司也会在特殊产品和材料上要加大一些备货等。我们对现金流管理是有信心的，这也是我们应对风险和挑战非常重要的一个基本能力。

问：从三季度开始，讯飞已经开始承建国家课后服务平台了，是不是只有讯飞一家在做？另外，课后服务平台的收费模式是怎么样的？

答：教育部的课后服务平台到目前为止还没有第二家在做，讯飞深度参与

在建。全国很多省份对接国家课后服务平台，县区对接省份，也有基于地方个性化需求自建的。课后服务平台是双减之后最重要的可运营平台，家长在学校里可以根据不同课时、不同内容来购买服务。因此，这是回归学校主阵地，解决教育经费投入不足，鼓励社会力量参与，由家长自愿购买，阳光透明规范等前提下的良好运营根据地。我们在全中国占位已经超过 50%，保持市场份额第一，这对未来讯飞的持续运营是一个很大的机会。

现在有两种付费模式：第一，以县区为单位付费，项目建设后还有运营服务收益；第二，学校付费建设管理平台，更多收益来自于学生按照课时付费，有些地市是 300-500 元，有些地市是 500-800 元。这些费用除了支付老师的课时补贴，剩余用来购买各种服务。在市场空间上，假设以 300 块钱每人每学期来算的话，现在全国中小学生合计是 1.84 亿，课后服务的潜在市场会有 1000 多亿。如果选课率达到 20%，市场空间就超过 200 亿。

讯飞已经形成了丰富的课程体系，将我们因材施教和学习机的能力放到学校提高学习效率，在此基础上已经形成了智慧体育、心育以及一系列创新启发课程，这些课程已经开始运营。当前也形成了以讯飞为主的整个课程的生态，我们与许多头部课程厂商和机构都有合作，比如说中国教育电视台成立合资公司，还和北师大等头部资源方建立深度合作。

问：个性化学习的人科数同比增速是 37%，这只是针对于 C 端个册的口径吗，还是也涵盖了区域化订单的数据？

答：个册是独立运营的，按照每个学生一学期一门课收费 300 块钱。扣除大项目之后，可持续运营的教育根据地业务增速是 49%，全年预计也会保持这

个增速。

今年三季度 2600 多人中有百分之七八十投到了根据地业务，其中一部分是现有根据地的扩容，要先投入、先服务再收费，比如个册的按人按学科的根据地的拓展，考试根据地拓展，以及课后服务平台在全国的快速布局，这些业务花了很多钱，但从当前拓展的成效看是值得的。即使政府大项目延期，公司基本面受益于这些运营型业务，仍会保持良性增长，形成公司发展的地基。

问：教育三季度延期的大项目，按照正常的招投标节奏，如果四季度完成招标，能否在年报的时间点上反应出相应的收入确认？

答：教育延期的这些项目绝大部分在四季度会启动招标，从现在来看预计中标项目有 1/3 可以在四季度确认对应收入，2/3 的中标项目招标完成后确认的比例会比预期小。除了延期的项目外，其他教育的运营型业务不受周期影响，还在按计划节奏推进，全年教育会保持根据地业务的良性发展。

问：安徽省内招投标的延后，相关订单是否现在已经开始出现？

答：省内今年年初确定的重大项目是要求在年内能够招标完成，未来两个月只要疫情不出现重大波动，预计百分之八九十的项目可以在年内完成，完成之后的“确收”进度有早有晚，很多项目已经通过项目论证以及费用申报，对于这些项目讯飞首先会争取年内应收尽收，确保收入落地，能够为下一步发展打更多基础。

问：根据前三季度的人员增长情况，公司预计全年人员投入情况？

答：在今年 10 月份公司的战略会上已经明确，今年总员工数增长不超 5%，

四季度不会大量增加人员，基本以内部人均效能优化为主导。

问：讯飞在高职教贴息贷款的项目申报目前已经达到 150 个，请问公司在高职教的业务收入占比大概是多少呢？

答：讯飞在高教和职教业务领域已经有了很好的产品探索，也在很多学校做了成功试点，前三季度来看占教育整体营收的比例不到 10%。这次贴息政策发布，讯飞原来应用在基教领域的产品，包括考试、阅卷、因材施教、相关培训以及教育 AI 平台，在大学阶段都有非常强的应用逻辑，可以延伸使用。中国科技大学新校区的所有信息化都由讯飞建设，形成了很好的应用标杆。虽然现在占比很低，但是这块业务的发展速度很快，下一个阶段会跟着国家战略成为新的增长点。

问：讯飞超脑 2030 计划在如期推进，请问公司未来在机器人业务领域有没有考虑过开放生态给其他开发者进行二次开发？

答：讯飞超脑 2030 肯定会开放生态。第一，讯飞作为生态的核心，我们最核心的多模识别、多维表达，即语音识别、图像、语义整合起来形成在实体和虚拟世界两个维度上，在今年的 1024 开发者节上会进一步打开；第二，讯飞在认知智能的核心能力提升基础上，再加上运动智能已经有很多突破，包括跟中国科技大学、中国科学院的联合实验室的项目合作之后，讯飞会有专门的产品和服务推出。二十大报告专门提出来的心理健康问题，讯飞在这方面的进展非常良好，比如面向学校的心育以及抑郁症筛查平台，在试点应用学校已经取得了良好成效，学生的考前焦虑、考后焦虑已经明显下降，学生心理自助干预覆盖率提升 52%。

讯飞自己主导的产品主线条按照节奏往前推进，包括未来的工业机器人、陪伴机器人、可养成宠物、外骨骼机器人。同时这些关键技术会开放给所有的生态伙伴，形成一个群体往前推进，在当前的博弈背景下，必须要通过整个生态的力量往前推进。

问：去年 11 月国家医保局发布支付方式改革的三年行动计划，要求到 25 年年底要覆盖所有符合条件的开展住院服务的医疗机构，基本实现病种医保基金的全覆盖，请问讯飞在医保领域的进展情况以及业务布局怎么样？

答：在医保领域，今年 9 月在全国医保局举办智慧医保解决方案大赛中，讯飞“基于全病历的 DRG 分组关键信息监管方案”获得精确医保决策赛道第一名。以某地级市各级医院 70 多万份费用结算清单测试为例，在打通全病历数据后，筛查出 8 万多份病历存在 DRG 分组错误和不准确的问题。其中高编入组占比 40.3%。在监管成效上，2022 年 1-9 月累计查出疑似违规医疗费用超过 7500 万元。在治理成效上，非常规检查、串换、重复收费等 11 类医保违规金额占比平均下降 53% 以上。目前已经形成了可持续运营的政府购买服务的模式并进一步在全国推广，三季度在云南普洱也开始落地。

同时讯飞在三医中间的医院侧，今年以来也有很好的布局和落地。讯飞的 AI 解决方案在协和医院、四川华西医院都有对应的落地，取得了很好的成果。下一步在医疗主战场，人工智能针对等级医院的辅助诊疗会持续推进。讯飞和医疗主要机构都有密切沟通，作为人工智能国家队，也是国家在整个三医联动医保改革中，用人工智能技术解决具体问题的重要倚重力量。

问：在信创领域，讯飞这几年在国产化方向也在大力推进，如果后续在教

育等各行业大规模推进国产替代，短中长期对讯飞的影响，以及可能给讯飞带来的商机有哪些？

答：讯飞在 2019 年进入实体清单之前，已经有所预判并且一直在做相关准备。我们和整个信创生态的合作伙伴，包括国产芯片、国产操作系统、国产服务器相关的合作伙伴，都有深入密切的对接。讯飞本身聚焦在教育、医疗、数字政府等核心赛道，有所为有所不为，用人工智能的 AI 底层算法在上述核心赛道中如何用实实在在的应用去发挥价值是我们持续在做的。信创本身对应的芯片、操作系统、服务器，讯飞目前还没有直接涉足，我们会跟这些生态合作伙伴做好协同。

从 2019 年起，讯飞持续把从基础研究到产品研发，到应用各个层次的平台，持续往国产化平台上移植，短期内从过去几年到未来一段时间，属于投入阶段，会消耗一部分资源，但中长期来看，对于讯飞来说是可以得到更好的发展空间。

另外整个国产化替代带来的相关各行各业、各部委、央企国企的信息化系统改造，尤其是数字化转型，科大讯飞的数字安徽一体化平台和羚羊工业互联网平台，用新的模式、新的机制和体系架构，未来这些新平台、新架构的国产化替代，从中长期来说是有非常大的市场空间。

问：在现在的宏观环境下，公司之前提出的千亿营收的预期有没有调整，公司未来的净利润率的预期展望？

答：关于宏观环境的变化和讯飞的应对，讯飞管理团队进行了深入的讨论。非常明确的是，为了应对未来整个经济的不确定性，我们要从原来相对的以规

模优先的经营策略，变成规模和质量并重的经营策略。所以下一步讯飞的内部管理体系、考核机制等会对应调整，保持规模健康增长，同时要有质量，有现金流匹配的利润。

从大的方向来说，虽然进度上会受疫情影响，但科大讯飞战略规划中未来做到千亿营收的中期目标是不变的，现在聚焦的教育医疗等主赛道，拥有的市场空间和价值创造空间、讯飞的核心竞争力都足以支撑这个中期目标。

日期	2022.10.29
附件	科大讯飞 2022 年三季度业绩说明会 PPT

附：讯飞听见云会议接入人员名单

中泰计算机 刘一哲、国元证券 李怀国、悦珑资产 蔡佳勇、刘俊勇、罗万钧、
习宇、中信证券 潘儒琛、财通资管 邓芳程、谢春生、林语潇、觉他投资 臧震
东、国联计算机 黄楷、安信计算机 夏瀛韬、润融基金 陈可峰、中金 魏鸞霏、
厦门合利信、应豪、开源计算机 闫宁、德邦证券 黄小玉、肖思琦、汇丰计算机
刘逸然、颜武荣、刘伟、朱战宇、国元证券 耿军军、泽兴基金 LSY、中信证券
杨泽原、泽兴基金 李思远、吴桐、博道基金 高笑潇、王建斌、东方证券 浦俊
懿、阳光资产 王涛、Ethan Zhang、袁小荃、国盛证券计算机 陈泽青、财通资
管 邓芳程、广发证券 李傲远、张乐、吴桐、刘熹、包敦文、国泰君安计算机 齐
佳宏、平安养老险 邵进明、吴雨萌、付胜勇、任春阳、华创证券 戴晨、张乐、
王建斌、华福 项吕邦、周莹、民生证券计算机 杨立天、国金 杨雪沁、张科、
信达证券 刘旺、郝诗吟、申万计算机 施鑫展、润融基金 陈可峰、谢春生、悟
悦观、吴鸣远、国元证券 李怀国、邬敬业、阳光资产 王涛、158****5089、
191****2319、137****7966、134****1566、150****6249、185****9006、
177****9299、176****9995、151****6959、135****9963、183****5508、
158****8995、159****4406、156****2281、178****3899