

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：20230301

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □媒体采访 □新闻发布会 ■现场参观 □其他	□策略会 □业绩说明会 □路演活动
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金 李云鑫、淳厚基金 翟羽佳、淳厚基金 陈基明、淳厚基金 田文天	
时间	2023.03.01	
地点	科大讯飞合肥总部	
上市公司接待人员姓名	常晓明	
投资者关系活动主要内容介绍		
投资者提出和关注的主要问题如下：		
问：公司在 ChatGPT 方面有哪些技术储备和优势？		
答：1、核心算法优势：科大讯飞在 Transformer 深度神经网络算法方面拥有丰富经验，已广泛应用于科大讯飞的语音识别、图文识别、机器翻译等任务并达到国际领先水平；创新提出了知识与大模型融合统一的理解框架 X-Reasoner，有望弥补大模型的模糊记忆技术短板，并在认知智能技术领域，2022 年累计获得了常识阅读理解挑战赛 OpenBook QA 等 13 项世界冠军；开源了超过 40 个通用领域、6 个大类的系列中文预训练语言模型，星标数位列同类中文预训练语言模型第一并远超第二名；基于多尺度层级预训练、有监督强化聚类表征、多预训练任务联合优化框架等创新点，实现了使用业界公开模型 1/20		

的参数量识别效果提升 20-30%；

2、国家级平台资源：在首批 20 个标杆全国重点实验室中，科大讯飞是唯一一家承建认知智能全国重点实验室；

3、应用场景优势：算法的创新要依托具体的应用持续场景迭代，科大讯飞经过过去 10 年的努力，在认知智能方面开拓了丰富的应用场景，例如教育行业的因材施教和个性化学习、医疗行业的人工智能辅诊、智慧城市的便民便企服务、面向企事业单位的智能办公等等，过去 3 年已实现合计超过两百亿的毛利额，在落地场景的应用深度和广度上形成了显著优势和深厚基础；

4、数据积累优势：在严格遵守适用法律法规前提下，在多年认知智能系统研发推广中积累了超过 50TB 的行业语料和每天超 10 亿人次用户交互的活跃应用，为训练实现达到人类专家水平的行业认知大模型提供了海量行业文本语料和用户反馈数据；

5、算力的保障：讯飞在总部自建有业界一流的数据中心，为大模型训练平台建设奠定了很好的硬件基石。此外，在工程技术方面实现了百亿参数大模型推理效率的近千倍加速，为未来更大更多认知智能大模型技术经济实惠规模化应用提供了可能。算力平台已常态化应用于公司的 AI 算法研发，实现核心技术底座自主可控，并且满足了开放平台数百万开发者和其他行业伙伴的 AI 服务需求。

6、将进行产品级发布：在上述积累基础上，科大讯飞于 2022 年 12 月份进一步启动生成式预训练大模型任务攻关，科大讯飞 AI 学习机、讯飞听见等产品将成为该项技术率先落地的产品，预计于 2023 年 5 月 6 日进行产品级发布。

问：TO G 业务的发展情况（以教育为例）？

答： 1、G 端根据地业务深入扎根，形成了长期良性的相互依存、可持续

发展的局面和稳定持续的运营收入。科大讯飞区域因材施教项目实现了重大项目100%规模化教学质量提升，是全国唯一一家有区域因材施教规模化成功应用案例的厂商；基于良好的应用成效，公司区域因材施教业务持续拓展，主要有以下表现为：1）原有项目已经逐步延伸到二期、三期项目。例如丰县因材施教二期、沈阳大东三期项目；2）原有项目呈现出向周边区域辐射效果。例如从青岛西海岸新区一期到临淄3亿元的区域因材施教项目。

2、G端业务的规模化应用及其良好的应用成效，进一步形成了良好的GBC联动效应。基于GB端智慧教育业务的深入应用，TOC的个性化学习业务稳步增长。2022年在疫情封校、停课范围达60%的情况下，仍实现持续新拓增量校。在高中个册市场，2022年新增运营的收费校300所，校、学生续购率提升至91%，成熟运营校的产值提升16%；再如英语听力口语考试，从考试牵引到机器口语评测，再到学校模拟训练，最后到孩子学习，形成了典型的GBC联动根据地业务；

3、新的增量业务持续拓展：课后服务平台，科大讯飞是唯一承建国家平台课后服务系统，区县自建平台保持市场份额第一，去年新增占位130个区县，覆盖280个市区县；智慧体育、智慧心育等业务从核心技术到应用成效的全面优势，不断显现新的市场机会。

问：刘总在年会上提到开启高质量发展阶段，请问公司围绕高质量发展有哪些具体举措？

答：公司明确定义了高质量发展阶段的四个关键维度：利润，现金流，人均效益，可持续性。具体措施主要有：

1、通过业务结构优化、考核导向来达成关键指标。公司各事业部、事业群

和大区全部拉齐，持续提升运营型根据地和持续流水型业务占比。

2、以用户的刚性需求和关键技术突破为牵引，内部从核心技术引领，到对标重点赛道和典型根据地领域，前后端全部拉通。基于国产可替代平台，形成更优化的源头技术创新能力，并向产品赛道的效率提升。

3、从规模优先到质量和规模并重，人均效益提升，有健康的现金流。基于内部调研结果实施零基预算——成熟业务的人员编制压缩 10%，并将该 10%人员重新分配到战略性方向上，通过内部人才培养和挖潜，以及外部高端人才的吸引，持续促进人均效能提升。

日期

2023.03.01