


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：20240822

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	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，本次业绩说明会采用现场、讯飞听见视频会议及网络直播相结合的方式举办。 通过现场及讯飞听见云会议接入的投资者共85名。此外，据不完全统计，通过视频直播观看的投资者超42万人次，其中，全景网22万人次、同花顺14.9万人次、每日经济新闻5.2万人次。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。
时间	2024.08.22
地点及方式	科大讯飞北京总部、科大讯飞合肥总部
上市公司接待人员姓名	董事长刘庆峰先生，总裁/董事吴晓如先生，董事/副总裁段大为先生，董事/副总裁/董事会秘书江涛先生，财务总监汪明女士
投资者关系活动主要内容介绍	
一、业绩解读：公司副总裁、董事会秘书江涛先生做 2024 年半年度业绩解读（相关内容包含会前收集的投资者普遍关心的问题）； 具体内容请扫描以下二维码获取（包括 PPT、声音及讯飞听见实时转写的文本）：	
	

二、“线上+线下”投资者实时交流：投资者在现场或通过讯飞听见云会议提问，与公司董事长、高管实时交流；

三、线下参观人工智能展厅，体验讯飞星火大模型、超拟人极速交互等技术产品。

问答交流纪要

问：面对当前的社会和经济环境，公司在落实提质增效方面的进展怎样？

答：提质增效是公司当前发展阶段，特别是面对未来几年宏观经济形势不确定性的的重要举措。

第一，2024年上半年公司毛利37亿，增长19.08%，同时，公司人均营收和人均毛利在2023年分别提升12万元和8万元的基础上进一步提升9%，上半年同比分别增加5万元和2万元。公司2024年上半年提质增效取得良好成效。

第二，在人员提效方面：企业经营过程中，业务的发展需要提前储备人才，从招聘、培养、再到一线，才能逐渐产生效益，因此公司研发投入、人员招聘相对经营结果体现有一定的提前量。2023年度公司在人均产出提效方面有序推进，员工总数较2022年减少690人；当前人员数较年初略有增长，是研究院和星火军团等大模型研发推广所需要的人才，以及面向未来的应届校招生人才储备等因素带来的。若扣除上述人员增长，公司人员编制相对年初是进一步提效的。从人员增长的结构来看，主要为技术人员增加507人，销售人员增加181人。预计2024年下半年公司员工数量较当前略有减少，2024年公司总体上会严格控编。

第三，在费用管控方面，2024年上半年公司新增费用总计6.37亿，财务报表中围绕大模型底座研发费用增加4.2亿，围绕大模型新增1.2亿营销推广费用。

从实际投入来看，上半年围绕大模型相关的总投入超过 13 亿，具体为围绕通用大模型研发投入增加 4 亿，围绕大模型训练推理平台工程化的研发投入增加 1.6 亿，围绕大模型推广和应用推广投入增加 1.2 亿，各 BG、BU 围绕大模型产品化的投入增加超过 6 亿。扣除上述费用后，公司其他费用都没有增长而是相对减少。如果扣除星火大模型研发推广相关的费用，公司上半年的扣非利润是同比增加的。

第四，扎实有序推进业务的战略聚焦，进一步强化提质增效。公司积极总结过去几年产品研发经验教训，过去公司在产品立项—研发—试点—小批量试产—批量交付的过程中，存在部分小业务影响了利润，耗散了资源，导致战略方向上投入不足。对此，公司正在持续通过一系列机制推动面向战略市场领域的产品聚焦，基于战略方向、市场空间、竞争优势、团队力量等评估确定了首批“7+3”重点战略聚焦业务：“7”是战略聚焦业务：重点包括教育、消费者、智能汽车等赛道中的有机会做到几十亿到上百亿的重点产品；“3”是重点布局探索型业务：包括星火大模型在 C 端和 B 端的探索，医疗领域星火大模型运营型业务的模式探索。针对“7+3”重要战略聚焦业务，从团队激励、人才资源、运营管理等方面配套全新机制，全力保障现有成熟盈利业务稳步增长。

当前经济形势和市场形势比年初预计的更为严峻，业绩未完全达到年初预期，随着星火大模型商业化落地不断扩大、未来自我造血能力不断增强，公司各项提质增效的管理工作持续推进，公司的盈利能力会逐步释放，最终的考核标准也终将回归至人均利润增长，实现公司把握人工智能的产业红利，长期的高质量、可持续增长。

问：公司拟注册发行中期票据请问是基于怎样的考虑？

答：中期票据是充分发挥财务杠杆，保障资金需求、优化资产负债结构、促进公司良性发展的一种储备手段。公司曾于 2019 年召开的第四届董事会第二十一次会议、第四届监事会第十七次会议审议了有关计划注册发行 30 亿中期票据的事项，并于 2019 年第二次临时股东大会以 99.9998% 的高票通过，2020 年 8 月中期票据注册额度 30 亿元获得批准。获批后，公司结合自身财务、银行利率等情况，并未实际发行。该注册额度至 2022 年 8 月已到期。

今年以来，国债收益率持续下行，6 月下旬，10 年期国债收益率逼近 2.2% 关口，创 20 年来新低，部分企业债券发行利率甚至低于同期限银行贷款利率。7 月 19 日，公司 2024 年度第一期超短期融资券（科创票据）成功发行，发行金额为 2 亿元人民币、发行利率 2.1%，系 2024 年安徽省首单发行的民营企业债券、创安徽省民营企业发行债券历史最低利率。

基于未来长期发展考虑，公司拟借此机遇再次筹划注册发行中期票据，一是为扩展融资渠道、为公司战略布局的持续投入储备资金通道，二是未来在适宜时机抓住债市窗口期发行中长期债券可以锁定较低的利率，节省财务费用。有助于优化和调整公司负债结构，增加公司资金流动性，促进公司经营发展。

问：公司未来几年在大模型算力方面的资本投入会不会持续大幅度增长？

答：公司未来几年在大模型研发上，在有关政策的算力支撑下，公司在算力方面不会有自有资金大幅度的增长，也可以保持在大模型性能上的行业领先水

平。具体如下：

虽然根据 Scaling law ,大模型的训练参数越大 ,模型的底座能力可能会越强。科大讯飞作为承担国家战略任务的人工智能国家队且在算力上率先通过自主可控人工智能芯片打造了万卡集群飞星一号 ,并首次通过自主可控算力训练千亿参数的大模型。根据 2024 年全国两会《政府工作报告》中明确提出“充分发挥新型举国体制优势 ,支持有实力的企业牵头重大攻关任务”。预计接下来讯飞会得到国家和各级政府对算力的政策支持。未来几年依托国家和政府的重大算力布局支持 ,公司在算力方面不会有大幅度的自有资金投入增长 ,也能够保持在星火大模型综合性能上的行业领先水平。

大模型在商业化落地过程中 ,模型和场景的适配对实现商业价值很重要。在大模型商业化落地过程中 ,大模型能力可达程度可以分为一般难度、中等难度、高难度三个层次 ,不同层次任务需适配不同尺寸模型。大模型商业化落地关键之一是用更小的算力开销实现相应的场景应用价值。目前依托大模型技术在语音、翻译、OCR 等技术方向 ,通过已有算力已经可以做到业界最好 ;在教育、医疗、汽车等业务方向上应用价值也不断展现出来并初步形成商业闭环。同时因为可提供不同尺寸最佳性价比的大模型解决方案 ,目前在面向各主流行业大企业的大模型市场竞争中 ,根据《中国大模型中标项目检测报告 (2024 年 7 月) 》 ,科大讯飞在市场份额上均名列前茅。

综上 ,对于面向未来探索 AGI 的长远目标 ,我们会充分用好我们国家在新型举国体制方面的支持 ,有计划有步骤地逐步投入 ,未来几年不会在公司的经营上额外大幅增加算力带来的重资本投资 ;同时 ,探索 AGI 过程中各个阶段的大

模型成果，会通过蒸馏裁剪等各种技术手段沿途产出，落地到讯飞星火各个尺寸的大模型中，助力讯飞星火在商业化竞争的过程中不断提升市场竞争力。

问：公司业务发展及未来增长预期是怎样的？

答：第一，公司 2024 年上半年公司营收、毛利分别增长 18.91%和 19.08%，教育业务等毛利率提升，核心业务发展更加健康。2024 年上半年，教育产品和服务实现营收 28.6 亿元，同比增长 25.14%；医疗业务实现营收 2.28 亿元，同比增长 18.8%；开放平台实现营收 23.45 亿元，同比增长 47.92%；智能硬件实现营收 9 亿元，同比增长 56.61%；汽车业务实现营收 3.5 亿元，同比增长 65.49%。

第二，2024 年上半年业务发展中，G 端业务收入占比由去年同期的 35% 下降至 27%，如数字政府业务营收下降 36%，信息工程业务下降 22%。2024 年下半年，公司尚面临大模型投入与市场落地推广及经济环境的不确定性，公司通过战略业务聚焦，做大做强核心产品，从而在明后年实现经营质量改观。

第三 讯飞星火大模型进一步增强了公司主产品的比较优势，持续穿透“7+3”战略业务，形成代差。例如，大模型加持下讯飞 AI 学习机在 2024 年上半年新发布 S30（4 月），T30 Ultra（7 月）等新品，推出全新升级的 AI 1 对 1 答疑辅导等功能，6-7 月销量连续创新高；再如，汽车业务由语音交互到全新升级的智能座舱解决方案，包括了极速大模型交互、全双工智能打断、多语种多方言免切换、超拟人情感语音合成、美食助手智能体等特色功能。围绕大模型穿透“7+3”战略业务，公司已经制定了未来三年（2024-2026）计划，持续推进大模型的产业化落地和商业闭环。

问：未来几年讯飞在大模型商业化落地的路径和节奏是怎样的？

答：大模型商业化落地当前重点工作主要在以下三个层面：一方面是在公司已有的教育、医疗、汽车等场景中加快规模化落地；另一方面是大模型对外赋能；此外，公司也在积极投入以星火 APP 为代表的大模型 C 端应用探索，同时关注基于大模型软硬件一体化产品的变革性创新机会。

基于科大讯飞在大模型落地场景如教育、医疗、汽车等领域已经具备了很好的基础，能够实现在公司既有业务上的规模化落地变现，大模型正贯穿于公司“7+3”战略业务，提高了相关业务的竞争壁垒。例如：

- 搭载星火大模型 4.0 “大课堂产品体系”，打造全新智能装备品牌，全新定义教室大屏，发布星火智慧黑板，推出多模态理解与推荐、全自然交互、虚拟人辅学、智慧化录课与分享 4 大能力，构建数字化、智能化的教学环境，让黑板从板书跃迁成为教师的 AI 教学助手；在教师备授课领域，持续深化星火教师助手扩展语数英学科，上新星火实录与课堂分析能力，覆盖近万教师，规模化数据显示：教师资源检索和课件制作效率提升约 56%，教师好评度超 85%；此外，大屏联动学生移动终端的新一代智慧课堂，进一步夯实学科能力，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；
- 搭载星火大模型 4.0 “大学情产品体系”，可持续创造减负增效和满足因材施教的用户价值。在校内考试与作业环节，使用“大精考试与数智作

业软件系统”将组卷时间从2小时缩短至10分钟以内；“星火智能批阅机”可将全科全题型的作业批阅时间从平均90分钟降至仅5分钟，1位教师分3步10分钟内即可完成全班作业的扫描、批改和学情分析，大大减轻了教师负担，学情适配度提升约30%，为学生提供个性化作业，满足个体差异和学习需求，减少无效练习。

对外赋能上，大模型应用作为新的探索性业务，头部客户尤其是具有行业属性的大型央国企，公司已经处于行业领先地位，据媒体统计的《中国大模型中标项目检测报告（2024年7月）》，科大讯飞成为上半年大模型中标数最多的玩家，央国企是讯飞星火业务端落地的典型代表客户；同时，7月份公开渠道统计到大模型中标项目共计112个，科大讯飞中标数量领先，并且呈现稳步递增的态势。大模型在大型企业B端推广落地一般都会三步走：

第一步，首先通过招标入围，建立深度合作关系，抓住大型企业这个重要的大模型应用阵地。科大讯飞面向产业生态极其丰富的央国企领域，已成为国家能源集团、中国石油、中国绿发、中国移动、中国人保、太平洋保险、交通银行、奇瑞汽车、中国一汽、大众汽车、华润、海尔集团、美的集团等多个重点行业头部企业的大模型合作伙伴。

第二步，和各行业龙头签订合同建立正式合作关系后，通过深度合作在通用大模型的底座能力上，共同构建形成不断迭代的行业模型，用企业内部知识库和行业知识库，实现大模型在企业端形成具体场景的成功案例，实现客户在具体场景上大模型投入后良性循环的投资收益；

第三步，在能源、金融、民航、汽车等重点领域央国企做深做透，帮助央国企客户形成面向广大最终用户的人工智能产品和服务，形成持续经营的大规模收益。讯飞星火作为国内唯一基于全国产算力平台训练的大模型，完全自主可控，科大讯飞承担了国家发改委、工信部、科技部和中科院的多项国家战略任务，在通用大模型底座上有信心代表中国对标美国，并脚踏实地与央国企共同有序推动大模型的红利在行业落地。

在此进程中，公司也积极牵头和参与大模型行业标准制定，引领行业发展：4月，中国信通院联合科大讯飞等单位共同编写的国内首个汽车大模型标准正式发布；5月，科大讯飞全程参与信通院智能体平台与工具标准，成为国内首批通过评估并获得当前最高评级的企业；7月，讯飞牵头编写并发布国内首个银行业大模型标准；7月，科大讯飞主导，中国首个 AI 领域数据质量国际标准正式发布。

此外，公司也在积极关注大模型在 C 端的应用创新机会。讯飞星火 APP 截至 2024 年 8 月在安卓端的下载量已达 1.69 亿次，在国内工具类通用大模型 App 中名列前茅（数据来源：七麦数据）；讯飞医疗也在积极探索讯飞晓医 APP 的运营服务，以及依托医院端合作延伸出的患者服务与诊后管理等 B2B2C 商业模式。未来星火大模型将在机器人、VR、穿戴设备等领域，依托讯飞机器人超脑平台聚焦机器人对话、理解等具身智能的实现，大幅提升多模态交互能力，实现更大的商业价值，目前在国内服务机器人的市场覆盖率已达 90%。

问：2024 年上半年计提坏账准备较去年同期增加 0.83 亿元，怎样看待应收

账款增长？

答：第一，应收账款的增长主要系公司业务发展、销售规模增大所致，基本符合项目交付周期与规律。2024 年上半年应收账款 131.34 亿，较 2023 年底（121.65 亿）增长 7.96%，收入增幅 18.91%，应收账款增幅低于同期收入增幅。

第二，应收账款回款总体上健康：公司严格按照企业会计准则计提了应收账款坏账准备，并持续将回款纳入重点经营管理事项，公司对未来回款保障有信心。2024 年半年度销售回款（90 亿）较去年同期增长 20%（23 年半年度回款 75 亿），2024 年 Q2 销售回款（46.5 亿）较去年同期增长 21%（23 年 Q2 回款 38.4 亿），回款增速高于收入增速。

第三，坏账风险可控，经营保持良好安全边际：应收账款客户质量较好，近年来实际坏账核销占应收账款比例均小于 0.1%。

第四，公司高度重视回款管理，成立回款工作部，持续强化应收账款管理。公司已经制定并发布《销售回款专项激励管理办法》，应收账款回款与业务考核相互融合，回款管理落实到责任人，鼓励提前回款，重点关注逾期未回款。

日期	2024.08.22
----	------------

附：现场及讯飞听见云会议接入人员名单（包括使用手机号码或昵称参会）

华夏久盈 桑永亮、华夏久盈 齐佳宏、元昊投资 柴逸飞、混沌 丘舒啸、觉他投资 杲震东、申万宏源资管 严海希、金科控股 高洁、中航基金 黄心宇、文储基金 肖上华、财通资管 邓芳程、国元投资 李哲铭、行知创投 周峰、博道基金 高笑潇、山证资管 鄂敬业、富国基金 程溢、润融基金 陈可峰、中金公司 魏鸢霏、

东方证券 浦俊懿、浙商证券 陶韞琦、广发证券 周源、东吴证券 安然、瑞银 王冠轶、国信证券 云梦泽、信达证券 姜佳明、天风证券 薛余来、广发证券 戴亚敏、光大证券 颜燕妮、信达计算机 庞倩倩、兴业证券 陈鑫、HSBC 张恒、平安证券 王佳一、华福证券 王鑫旻、国海证券 郭义俊、开源证券 陈宝健、申万证券 罗宇琦、华西证券 徐康、平安养老 邵进明、汇丰证券 刘逸然、长城证券 黄俊峰、野村证券 段冰、中信证券 王盛乾、民生证券 白青瑞、建银国际 Cathy、中泰证券 王雪晴、招商证券 林语潇、天风证券 刘琳琳、申万证券 施鑫展、华泰证券 郭雅丽、国泰君安 伍巍、财通证券 李宇轩、国泰君安 刘兆祥、国金证券 王倩雯、天风证券 刘琳琳、西部证券 谢忱、廖江彤、杨嫚、任之初、陈松、刘宏伟、155****6180、181****1273、159****9027、176****9995、139****5278、178****9521、135****9136、186****1616、173****2341、139****6129、137****5462、130****5465、159****4849、139****6120、133****6333、135****0914、133****7165、178****0035、181****2039、181****0228、130****9818、153****8488、181****2753、139****9091、132****9131、136****0808