

证券代码：688787

证券简称：海天瑞声

北京海天瑞声科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长安国际信托股份有限公司 胡少平 中国国际金融股份有限公司 王乔欣 长安基金管理有限公司 张云凯 杭州乾璐投资管理有限公司 陈少楠 中银基金管理有限公司 张令泓 西部利得基金管理有限公司 陈杨 致合（杭州）资产管理有限公司 金晓禹 国寿安保基金管理有限公司 严堃 华宝信托有限责任公司 顾宝成 中邮证券自营有限责任公司 陈昭旭 长信基金管理有限责任公司 齐菲 中国人寿资产管理有限公司 王卫华 上海伏明资产管理有限公司 贺振华 上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙) 陈竞 博道基金管理有限公司 高笑潇 博道基金管理有限公司 高笑潇

深圳市凯丰投资管理有限公司	曹博
上海鼎锋资产管理有限公司	汪伟
太平养老保险股份有限公司	许家涵
方正证券自营股份有限公司	刘蒙
湖南源乘私募基金管理有限公司	刘小瑛
泰康资产管理有限责任公司	段莎
太平养老保险股份有限公司	许家涵
和基投资基金管理(苏州)有限公司	盛江宏
上海信璞私募基金管理中心(有限合伙)	丁炜
循远资产管理(上海)有限公司	田超平
方正证券自营股份有限公司	刘蒙
嘉实基金管理有限公司	李涛
上海景领投资管理有限公司	傅深林
深圳前海辰星私募证券投资基金管理有限公司	严冬冬
珠海德诺创业投资管理有限公司	罗采奕
国信证券自营股份有限公司	杨璐嘉
南方基金管理股份有限公司	廖欣宇
上海弥远投资管理有限公司	伍啸天
深圳市恒泽私募证券投资基金管理有限公司	张贻军
鹏华基金管理有限公司	高松
广东正圆私募基金管理有限公司	吴晓思
锦绣中和(北京)资本管理有限公司	徐界
华夏久盈资产管理有限责任公司	于海申
陆家嘴国际信托有限公司	江坤
明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司	孙勇
兴业基金管理有限公司	刘体劲
华泰资产管理有限公司	万永涛
北京兴源投资管理有限责任公司	张茂鑫
上海禅龙资产管理有限公司	陈鑫

国金证券研究所	李皓
国信证券自营股份有限公司	吕科
上海固信投资控股有限公司	王竞达
华商基金管理有限公司	李卓健
安联台湾	王昕
上海徐图投资管理中心(有限合伙)	郑翔
上海赋格投资管理有限公司	李根
建信基金管理有限责任公司	李登虎
上海伯兄资产管理中心(有限合伙)	蔡天夫
上海国泰君安证券资产管理有限公司	郑伟
上海混沌投资(集团)有限公司	黎晓楠
上海国际信托有限公司	陈畅
上海明河投资管理有限公司	王蒙
泰信基金管理有限公司	吴秉韬
海南香元私募基金管理合伙企业(有限合伙)	黄炳杰
海南鑫炎创业投资有限公司	陈洪
建信基金管理有限责任公司	李登虎
申万菱信基金管理有限公司	梁国柱
国信证券股份有限公司	闵晓平
北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
国投瑞银基金管理有限公司	唐沐霖
国金证券研究所	曹佳惠
OLP Capital Management Limited	Emma
申万菱信基金管理有限公司	梁国柱
嘉实基金管理有限公司	李涛
宝盈基金	李欣
兴业证券	桂杨
上海煜德投资管理中心（有限合伙）	李曲波
东兴基金	张胡学
中信建投基金	周紫光

	中信建投基金 赵坚
	中信建投基金 投资部 周户
	中信建投证券股份有限公司 武星岑
	中信建投证券股份有限公司 罗泽兰
	中信证券 万瑞钦
	中国国际金融有限公司 张小平
	中国国际金融有限公司 谢秉稚
	中意资产管理有限责任公司 胡世煜
	中金基金管理有限公司 杜超禹
	中金资管 艾柯达
	中银证券资管 李玮
	九泰基金管理有限公司 霍霄
	创金合信基金管理有限公司 赖鹏
	北京人寿保险股份有限公司 陆乔蔚
	北京方圆金鼎投资管理有限公司 唐晨卓
	北京清和泉资本管理有限公司 柳超然
	北京鸿道投资管理有限责任公司 唐煜林
	北信瑞丰基金管理有限公司 贺晓涵
	华夏久盈 周武
	华夏基金 屠环宇、李良雨晏
	华夏基金管理有限公司 郭琨研
	华泰保兴基金 张立晨
	国寿养老 洪奕昕
	国寿安保 严堃、吴坚、王达
	国新证券 郭百华
	天九投资 周晓星
	天弘基金管理有限公司 张磊
	太平养老 黄强
	安联保险资产管理有限公司 任智宇

宏利基金	刘晓晨
工银瑞信	朱腾
新华基金	谷航
方正富邦基金管理有限公司	衡攀宇
泓澄投资	徐哲桐
海富通基金	刘海啸
润晖	刘京
益民基金管理有限公司	李江
華商基金管理有限公司	朱锟旭
银华基金管理股份有限公司	郭澄
长江养老保险股份有限公司	杨小林
长盛基金管理有限公司	汤其勇
中欧基金	董亮
兴全基金	张浩然
国泰基金	韩知昂
中银基金	王嘉琦
汇添富基金	吴振翔
平安养老	邵进明
太保资产	李蕊伶、陶韞琦
平安资产	马继愈
华安基金	刘畅畅, 何宝莉, 王春, 林海亮
肇万资产	崔磊
同犇	侯子超
非马投资	李方勇
敦和	李乾
玖时	李泽宙
长江资管	刘舒畅
源乐晟	刘幸
利幄	孟舒豪
兆顺	钱之皓

	申万金创 沈昌民 趣时资产 孙方达 诺安基金 王浩然 准星 魏子阳 泰信基金 吴秉韬 诺安基金 赵森 亘曦 朱登科 国君资管 范明 汐泰投资 李迪心 长信基金 梁浩, 陈言午, 黄向南, 刘纯宇, 卢陈熠, 沈佳 易方达 田仁秀, 邵子豪, 李常, 刘澜清 太平资产 曾梦雅 永赢基金 徐雨楠 富国基金 张富盛、吴进发、胡怀瑾, 张弘、汤启、杨栋、蒲梦洁 国寿资产: 和川、刘军伟、曹阳、朱丽江
会议时间	2025年7月21日 2025年7月28日 2025年7月29日 2025年7月30日 2025年7月31日 2025年8月1日
会议地点	现场交流、线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张哲 投资者关系负责人 袁璐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上半年收入大幅增长的原因是什么？</p> <p>全球AI技术的快速发展和商业化落地，推动公司计算机视觉、自然语言和智能语音三大业务板块全面增长。在计算机视觉领域，视觉理解与生成技术的突</p>

破加速了在 AIGC 多模态内容生成（通用图文、3D 物体识别、高清通用场景视频、文旅图文等）、OCR 识别、数字人、多模态数据评估等场景的规模化应用，带动相关数据服务需求同比显著增长；自然语言方面，大模型语义理解、政务、法律合规等场景的应用落地以及海外巨头的全球化扩张，推动专业文本以及平行语料等文本数据市场持续扩容；智能语音业务则受益于科技巨头的国际化战略持续落地，高质量、多语种语音数据保持旺盛需求。此外，公司去年在东南亚新增建设的数据交付体系已进入稳定运营阶段，成功拓展海外定制服务市场并形成规模化，有望成为公司海外业务扩张的重要战略支点。受上述综合因素推动，公司 2025 年上半年度营业收入同比实现显著增长。

2、相比于去年同期，今年公司的收入结构是否有变化？

2025 年上半年，公司收入结构相比去年同期有所变化，计算机视觉和自然语言业务占比提升，主要得益于相关领域的技术突破和市场需求增长。

在计算机视觉领域，受益于视觉大模型技术的快速迭代和应用场景的持续拓展，特别是图像/视频文本对等数据需求的爆发式增长，该业务板块实现强劲增长。同时，公司在东南亚的数据交付体系已稳定运营，进一步带动了视觉业务收入的进一步提升。在自然语言处理方面，大模型技术在政务、法律合规等专业领域的深度应用成效显著，叠加全球化扩张带来的多语言语料需求激增，共同推动了该业务的快速发展。相较而言，智能语音业务虽保持稳定增长，但增速相对平缓。因此，计算机视觉和自然语言处理这两

大高增长业务在整体收入结构中的占比提升。

3、公司在数据要素领域的商业模式是什么？有什么具体的进展？

公司正积极布局数据要素等新兴服务模式。通过参与国家训练数据标注基地建设，公司已形成涵盖高质量数据集构建、数据可信空间建设及基地运营等在内的综合解决方案。目前该业务已在成都、长沙、保定等地落地，并与呼和浩特、南宁达成合作协议，共同开发具有地方特色的高质量数据集。

4、公司和华为具体有哪些领域的合作？

(1) 海天瑞声 x 昇腾 DeepSeek 数据飞轮智能体

在华为昇腾一体机中，整合进海天瑞声数据飞轮智能体平台、DOTS 数据标注平台及 AI 研发平台，该整合方案能有效解决企业数据安全问题，在确保数据安全的前提下，帮助企业以最小化的改造成本快速部署符合业务需求的智能体系统。

(2) 陕西智慧文旅项目

华为与陕文投集团正合作打造陕西文旅行业示范项目，包括建设高质量文旅数据集、构建 AI 文旅垂直大模型，并开展“AI+文旅”试点应用。海天瑞声将基于其丰富的数据服务经验，深度参与该项目，持续为文旅产业提供高质量数据及场景化解决方案。

(3) 京西智谷数字人平台及配音平台项目

该项目服务于京西智谷 AI 人应用创新平台，公司为其提供数字人形象，通过数字人技术助力门头沟区实现乡村振兴和文化传播目标。目前，该项目已于 7 月中标。

5、怎么看 25 年收入增长的核心驱动因素？

展望 2025 年全年，公司收入增长将呈现多元化驱动格局。在传统数据业务领域，AI 产业的两大发展趋

势将成为主要增长引擎：一方面，多模态 AI 技术的快速迭代持续带动市场对跨模态融合数据的需求，特别是高质量图文对数据、精细化标注语音数据集等高价值数据服务的需求显著增长；另一方面，开源大模型的普及加速了 AI 在教育、文旅、医疗、政务等垂直领域的渗透，这些专业场景对定制化数据服务的需求正在持续释放。

创新业务方面，公司正积极布局数据要素等新兴服务模式。通过参与国家训练数据标注基地建设，公司已形成涵盖高质量数据集构建、数据可信空间建设及基地运营等在内的综合解决方案。目前该业务已在成都、长沙、保定等地成功落地，并与呼和浩特、南宁达成合作协议，共同开发具有地方特色的高质量数据集。

战略合作层面，公司与华为的合作持续深化。通过“联合创新”模式，双方共同推进以地方文旅为代表的各类 AI+ 场景建设。同时，公司已将数据飞轮智能体平台、DOTS 数据标注平台及 AI 研发平台等核心能力集成至华为昇腾一体机，为行业客户提供更高效的数据智能解决方案。

此外，公司去年在东南亚新增建设的数据交付体系已进入爬坡运营阶段，该基地不仅为公司带来每年数千万元的稳定收入，该基地还可以帮助公司拓展海外定制服务市场，预计可为公司带来可观的收入增量，并有望成为海外业务扩展新的战略支点。这些战略布局正在为驱动公司未来收入增长的重要战略支点。

6、海外市场拓展方面，公司今年有哪些布局计划？

海外市场空间广阔，规模为国内多倍，且随着Meta收购Scale AI，Google、微软等多家大厂开始切断与Scale AI的合作，海外AI数据服务市场格局正在重塑，这为专业数据服务商带来了新的市场机遇。为此，公司正全面推进全球化战略布局，一方面通过并购菲律宾交付基地构建海外标注产能，突破原有标准化数据集业务的局限，重点拓展更具市场潜力的定制化服务；另一方面加快全球化服务网络建设，已在香港、新加坡和美国设立区域子公司，并积极推进日本、韩国及欧盟子公司落地，通过本地化运营显著提升客户触达效率和需求响应速度，为海外业务拓展提供强有力的支撑。

7、训练特定垂向领域的大模型所需的数据，主要来源于哪里？

目前来看，训练垂直领域大模型的核心数据来源可分为三类：公开数据、客户自有数据和垂直场景定向采集数据。其中，公开数据（如互联网知识库、开源数据集和行业标准文档）可以为模型提供基础数据支撑；客户自有数据和定向采集数据则针对具体业务场景进行专项优化。值得注意的是，这些原始数据必须经过专业处理流程才能投入使用，主要包括：1) 数据清洗与标准化；2) 格式转换（如语音转文本）；3) 领域专家标注与校验。以智能病历系统开发为例，数据加工流程包括：首先将门诊录音转为文本数据，再由医学专家进行专业校对并提取关键临床信息，最终生成结构化电子病历。这一过程高度依赖专业领域知识，需要大量临床医师参与质量把控。正因如此，在垂直领域大模型训练中，专业数据服务商扮演着双重角色：既是特定领域高质量数据的提供方，也是专

业数据加工服务的提供商。

8、数据标注行业未来会有什么样的发展趋势？

首先是更加智能化，即通过拓展算法覆盖的场景以及算法预识别的准确率等，持续提升机器参与程度以及人机协作效率，降低数据处理成本。

其次，随着AI技术不断革新，应用行业以及场景不断增加，各行业、各领域数据安全规范逐渐落地将成为趋势，对于以数据生产为主营业务的数据服务企业，数据安全及合规能力将成为数据服务能力的核心评价维度，成熟的安全合规管理体系将成为重要评价标准，能持续跟踪法律环境变化，积极响应监管政策的企业将具有更强的市场竞争力。

此外，随着境内、外企业的全球化扩张成为确定性趋势以及各类客户群体扩张步伐加速，多语种能力作为支撑企业顺利出海的核心要素之一，重要意义更加凸显，具有强大语言研究能力的数据服务企业将获得更多商业机会。

另外，随着数据服务向多元化、多类型、多场景持续发展，充足、稳定且高质量的数据处理团队储备、以及更加智能化的资源配置能力，将成为数据高效、稳定交付的重要保障。

9、公司的核心竞争力主要体现在哪？

(1) 公司的业务模式是服务产品双模式，且产品化贡献显著，是收入和毛利的主要来源，标准化数据集的研、产、销体系是公司从业多年探索出来的业务模式，其复用性为公司的规模化和高利润率提供了保障。而保持这样的能力需要具备对行业需求的强判断力和较强的资金实力。截至2024年12月末，公司已积累超过1,700个自有知识产权的训练数据标准化产

品，数据库存量稳居全球企业前列。

(2) 技术平台能力：公司历来重视技术的研发，近年来更是加大研发投入的力度，全面提升公司的算法能力、平台能力、工程化能力，加深算法辅助能力与人工工作的结合，达到更佳的人机协同效率，这样能够做大规模、提升效率、降低成本。

(3) 供应链资源管理能力：公司通过长期建设的供应链体系，保障资源的获取，未来，公司会进一步加大供应链资源平台的建设，使人员管理、采标资源分配、质量检验、远程工作等各方面的能力得到显著提升，为客群拓展提供有力支撑。

(4) 数据安全及合规能力：数据安全及合规能力已经成为了衡量品牌数据服务商综合能力的重要指标。公司在多年数据风险识别和管理实践中，已形成了较为成熟的安全、合规管理体系。

10、标品化的产品数据集业务与定制化服务业务的区别是什么？

产品数据集是先于客户需求形成的模拟数据，是公司区别于其他竞争对手的一大特色，基于公司对市场的判断和通用化需求的提取能力，其属于是一次性投入、未来重复授权销售，对于公司的营收、毛利有着重要作用；而定制业务的需求来源是客户的定向化需求，有些定制业务的原始数据来源是客户提供的实网数据，公司提供纯加工的服务。

客户的AI产品在上线之前及初期，因为其自身尚未产生实网数据，通常需要采购模拟型数据集进行算法模型的训练，在产品上线并运行一段时间、产生大量实网数据之后，则会提供实网数据给到我们进行数据加工，加工的数据反哺到客户的产品上从而促进其

	<p>产品的迭代、升级。之后，客户需要进行产品功能或语种的拓展，再次需要购买模拟数据集来支撑，后续再采购数据加工服务进行迭代。</p> <p>产品+服务的组合一直是公司向市场提供的综合解决方案，是一个整体，服务于不同客户的不同研发阶段需求，其收入贡献比例在各年间也呈现较为一致的趋势。而产品+服务带来的数据积累，也哺育了公司的数据处理平台和相关算法不断提升，努力达到数据处理场景下的行业最优。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年8月1日