

证券代码：300229

证券简称：拓尔思

拓尔思信息技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-006

投资者关系活动类别	☒ 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华美国际投资集团：王书伟； 华能贵诚信托有限公司：林志霆、张锐； 长江证券股份有限公司：肖知雨。
时间	2022 年 7 月 15 日 10:00-12:00
地点	拓尔思信息技术股份有限公司广州分公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书李党生先生。
投资者关系活动主要内容介绍	一、副总经理、董事会秘书李党生先生就公司整体概况、业务能力、市场规模、发展战略进行介绍。 二、参会机构提问及回答。 （一） 公司在保持服务头部客户核心竞争力的同时，开始从大 B 大 G 向小 B 小 G 商业拓展，如从服务 80%部委、60%省级政府，向服务地市、2800 多个县级行政区拓展；从服务五大行、股份制银行，向未来服务 4000 家城商行、农商行拓展，可否介绍，潜在市场空间有多大？ 回答：目前，公司向小 B 小 G 的商业拓展刚刚发展起步。 在金融行业，拓尔思之前为服务国家“一带一路”战略的某国有银行，提供 135 个国家、5 大语种、上万个海外交易对手或投资项目的智能监测服务（包括国际信贷业务管理系统、国际业务管理智慧大脑）；为

国内某全牌照金融机构，提供针对贷后、投后、供应商等超过 8 万家的海量交易对手的智能监测服务（智慧风控平台）；为个人服务体验最好的某股份制商业银行，提供消费者保护系统支持，通过自然语言处理技术，公司的产品能够对消费者投诉做出快速智能的识别、洞察反馈，并可自动推送到相应的业务部门及时处理。拓尔思之前已为上述头部金融机构服务，在市场上取得了较好的用户体验，受到了用户的认可及好评。

目前，国内约有 4000 家城商行、农商行（包括农信社），各类金融、投资机构和很多“一带一路”走出去的大型企业。公司利用自然语言处理的核心技术，帮助金融企业通过开源和内部信息，监测交易对手或标的项目，以 AI 掘金数据资产，此种模式公司未来将通过代理商广泛推广。例如，一个客户监测 1 万家交易对手或标的资产时，收费标准为 100 元/家/年，假设客户监测 8 万家交易对手方，可优惠到 50 元/家/年，如此一年将有 400 万收入。如果未来 2 年能够销售到 200 家城商行、农商行、农信社，销售收入将达数亿元。因此，这一领域的市场空间很大，客单价有完整的计价模式，公司将会整合线上线下资源及研发实力，积极拓展。

在政府行业，拓尔思从服务 80%部委、60%省级政府，向服务地市、县拓展。公司之前服务的政府门户集约化平台是在线服务窗口和数字政府抓手，用户可以通过数家云和数据服务学习其他地市和上下级部门的优秀经验，类似问题公文怎么撰写、政策怎么拟定合适，发布后效果怎么样。全国 2800 多个县级行政区，教育、医疗、政府等机构，公文与宣传稿件的智能辅助撰写，与内容巡查自动校对不出错，这些都是刚需，并且每个垂直行业的政策资讯也有比较大的云和数据服务需求。拓尔思的优势在于自然语言处理和大数据结合，上下贯通，在处理政策、公文、宣传、服务上更加数字化、智能化。

（二） 商业拓展对未来业绩的影响？

回答：今年第一季度，公司营业收入同比增长23.06%、归母净利润同比增长66.89%，保持了较好的增长态势。公司基于三十年积累的底层数据资产和NLP（自然语言处理）技术算法，起初在客户端部署软件产品、

数据中台，目前在更多的为客户提供云和数据服务，这样能够实现以边际成本较低的云和数据服务的方式，复制到不同行业，拓宽广度；在既有四大行业，拓展深度。所以，公司未来业绩增长不仅来源于既有的四大行业，基于大B大G向小B小G的商业拓展，也来源于能源、军工、智能虚拟人或机器人等新的场景。在技术驱动需求爆发下，对于自然语言处理这一认知智能底层技术和与之相结合的数据将会广泛应用，并且公司还会得益于云和数据服务收入所占比例的提升。

（三） 拓尔思在专利数据处理领域的业务，知识产权云服务和竞品的差异化会提前在哪里，未来市场空间如何？

回答：拓尔思在2006年前后，从Autonomy、IBM等众多竞争对手中脱颖而出，协助国家知识产权局全面搭建了专利检索与服务系统、专利电子审批系统、外观设计专利图像检索系统等“三大系统”，相关系统不仅具有检索功能，还能够自动读取申报专利所有内容，与已学习储备的专利库知识图谱NLP分析比对，识别出相似度最高的已授权专利，做出是否授予申请者专利权利的相关建议等。公司目前每年都在为国家知识产权局持续提供服务并取得收入，积累了对知识产权行业的了解，并完成了相关技术产品化的进程。

我国2020年专利申请数全球第一，开始从专利大国向专利强国转变。之前单纯是知识产权申请数量多，未来将逐步向提升质量转变。国内外涌现出Innography（美国科睿唯安（Clarivate）子公司）、智慧芽（Patsnap）等高估值的知识产权（科技创新情报）服务商。我们基于在国家知识产权局服务全球专利信息检索的经验积累，与知识产权出版社（国家知识产权局对外专利信息服务统一出口单位）的战略合作，应用的是完全自主研发、而不是开源的系统。并且，前期为南方电网提供科技查新等服务经验，也积累了一定的行业优势，在企业客户或搜索借鉴、防止模仿、收费授权、专利鉴别等方面均具有“全、准、快、精”的优势。

网上相关研报估算过知识产权相关服务约有千亿的市场空间，我们争取抓住这一市场机遇。

(四) 是否有向电网能源或新能源相关业务切入拓展？

回答：南方电网、中国能源建设集团、国开投等能源企业是我们的客户。我们也在研究与国家电网的能源大数据中心合作，提供全面统筹新能源的数据监测等服务，具体的运营和商业模式还在探索中。

(五) 拓尔思有很好的数据资产和NLP技术算法、工具，如何发挥数据资产最大化价值？

回答：拓尔思能够连续监测全网超过1亿条开源信息，每1条信息可能是一部法规、一份报道、一篇网文或一个视频等，每个客户也都有自己的很多数据。当客户风控部门需要监测1万个交易对手时，很多信息是不相关的、需要筛选；很多是重复的、需要去重；归纳下来真正有用的仅几十条，自然语言处理技术的功能在于能够理解判断最为核心的信息并输出最优的动作反应。在不同的行业、不同的应用场景中，把各自不同的万分之一的有效数据加工、筛选出来，同样的数据和技术在不同行业、不同场景都能有效利用，才能发挥整体数据资产的最大作用。公司在发展过程中，已拥有数据处理、加工能力以及开源数据中心，通过服务8000多家行业头部客户积累了不同行业的业务逻辑经验，之前公司聚焦在金融、能源制造等企业，政府，媒体和互联网，公安、军工、网信这四个行业，目前正在向其他行业进行拓展。

(六) 正在开发的数星电报产品，开发目的是什么？

回答：拓尔思1993年设立即成为中文全文检索技术创始者，后续获得国家科技进步二等奖、电子工业部科技进步一等奖等诸多荣誉，起步甚至早于谷歌五年、百度七年。在后续发展路径上，谷歌、百度选择了To C，我们选择了To B，变现比To C会慢得多，造成了目前商业价值的巨大分野。但我们一直专注大数据和语义智能在主要行业的应用，积累了丰富的应用场景。目前，同样的底层数据资产、NLP技术算法、云和数据服务，加上各行业定制化的界面，可实现以边际成本较低的方式复制到不同行业，拓宽度；在既有四大行业，拓展深度。除了从大B大G、向小B小G商业拓展，我们最近刚刚开始做数星电报，未来希望在金融服

	务领域落地To C或导流，探索一个新的商业模式。
附有清单(如有)	无
日期	2022 年 7 月 15 日