

北京零点有数数据科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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：
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 30 日
地点	上海证券报·中国证券网 https://roadshow.cnstock.com
上市公司接待人员姓名	公司董事长袁岳先生 董事&总经理张军女士 董事&董事会秘书周林古先生 公司财务总监刘升先生 公司独立董事王辉先生 保荐代表人铁维铭先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长袁岳先生开场致辞 尊敬的各位投资者： 我是零点有数的董事长袁岳，欢迎大家透过网络就零点有数过去一年的业绩情况进行交流。希望让大家对所关心的问题得到更加充分的信息，也对大家的投资判断有帮助。 公司处在决策智能行业中，在机会与挑战的并存的经济形势下，社会对基于数据进行决策分析的需要是更迫切的，对各类组织与决策者来说降本增效的现实需求也不降反增，尽管当下经济周期中的预算与支付挑战非常严峻，从而会直接影响到公司的财务表现，但数据分析与决策智能的客观市场需求依然在扩展，这从我们业务工作量与项目量的实际增长中就可以清晰地看出来。当前人工智能的发展与我们的预前战略部署富有契合性，但人工智能的产业发展节奏对我们垂直应用拓展效率提出的要求也更高了。因此我们既看到了业务发展和我们的研发创新所具有的巨大空间，也看到了在新型数据智能应用模式上需要我们有更高效创造的能力。我们会直面这样的压力，积极应对这样的挑战，也会积极拓展我们在数据智能现有发展条件下的垂直应用的更大价值空间，与客户群体面临的压力同频共振。对此，我们有充分的预期、充分的信心和充分的行动，从内生增长与外部投资、并购并将其有效整合。

	生产力在新质化，产业在新质化，社会治理模式在新质化，我们需要在新质生产力时代汇集新质技术服务于有新质服务期待的客户群体，我们要培育更优秀的新质人才与服务团队去提供这样的新质服务能力，我们也要在垂直的精度服务领域延伸新质服务链，在持续纵向创新上与我们的客户群体一起建设更为强大的回应市场与社会新需求的新质数据智能服务体。 在后面的问答环节，我们愿意就大家关心的问题进行交流，以助大家更好地了解公司，为公司发展贡献更多的投资人视角。谢谢大家。 二、互动交流 1、政务大模型“零点楷模”已在部分城市试点，但尚未显著贡献收入。目前商业化落地规模如何？知识图谱收购后，是否提升了模型竞争力？ 答：您好。公司两大产品为决策分析报告及数据智能应用软件，“零点楷模”为两种产品的业务开展提供了坚实的底座支撑，进而对公司营业收入做出贡献。随着“零点楷模”技术的不断成熟和应用场景的丰富，有望在现有客户群体中进一步推广应用，从而扩大商业化落地规模。海又知在国内知识图谱领域具有领先的竞争优势，其知识图谱技术融入后，进一步加强了零点有数的核心技术体系，知识图谱技术能够帮助“零点楷模”更高效地进行数据挖掘、知识发现和决策支持，从而提升模型的精准度，降低大模型的“幻觉”，增强模型在市场中的竞争力，更好地满足客户对于科学化、精细化决策的需求。感谢您对公司的关注。 2、公司 ESG 特色包括公益内参和灾后支援，但亏损背景下如何维持社会责任投入？是否有量化目标？ 答：您好。公司在整体运营中，会合理规划资源，在保持研发投入水平、员工薪酬以及实施股权激励计划等必要支出的同时，兼顾社会责任投入，优化内部管理流程，提高资源利用效率，确保在现有资源下仍能积极履行社会责任。同时，积极通过提供公益性研究，助力相关行业高质量发展，提升公司品牌社会影响力。感谢您对公司的关注。 3、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：您好。报告期内，公司实现营业收入 34,345.72 万元，同比下降 8.99%。目前公司业绩承压，是行业碰到的一个共性问题，公司与同行业可比公司本期业绩趋势大致相同，均出现一定程度的营业收入下滑，业绩亏损的情况。公司营业质量较好，客户基盘稳定，有良好的现金流支撑，具有穿越经济周期的经验与韧性。感谢您对公司
--	--

	的关注。 4、公司本期盈利水平如何？ 答：您好。报告期内，公司实现营业收入 34,345.72 万元，同比下降 8.99%，归属于母公司所有者的净利润-7,195.57 万元。公司营业收入中，决策分析报告业务实现营业收入 25,789.43 万元；数据智能应用软件业务实现营业收入 8,556.29 万元；数据智能应用软件业务占总营业收入比重与上年度基本持平，“算法软件化”作为驱动公司业务增长和业务转型的关键因子得以持续体现。感谢您对公司的关注。 5、公司之后的盈利有什么增长点？ 答：您好。2024 年公司数据智能业务取得诸多积极成果。在业务泛化方面，形成了公司相关经验与能力在更多领域的拓展，为未来成长积累了能力；在产品升级上，营商环境综合服务平台实现功能灵活配置和省级平台销售突破；社情民意感知系统融合多业务场景数据，形成新的治理模式并拓展到新领域；客户洞察赋能系统在多个领域实现智能化迭代和应用突破；智慧检查管理赋能系统在多领域深化应用并拓展新场景。这些成果为公司数据智能业务的长期发展奠定了基础。同时，公司投资并购取得的效果也将在未来逐步显现。感谢您对公司的关注。 6、行业以后的发展前景怎样？ 答：您好。公司认为数据智能领域未来具有广阔市场前景。政府部门及企事业单位基于数据辅助决策，这一底层需求始终未变，不同时代有不同的技术、不同的数据形式、数据源以及组合来满足客户这一底层需求。行业早期主要依托调研数据形成分析报告来服务客户的辅助决策，随着大数据、云计算、人工智能等技术的发展，也转型升级为在调研数据的基础上，逐步利用多源数据、多元数据，结合新兴技术，通过软件及 SaaS 服务来辅助客户科学决策。因此公司处于一个充满机遇的大赛道上，市场需求具备确定性。感谢您对公司的关注。 7、公共事务收入下滑，但公司在营商环境、政务 12345 领域仍有标杆案例。未来如何平衡项目金额下降与市场拓展？是否考虑调整业务结构？ 答：您好。公司将继续深挖细分市场领域深度服务，不断扩展产品线，满足不同场景下政府服务企业能力提升的需要，并积极探索多解决方案整合销售，增强服务能力与市场竞争力；持续加大人工智能等技术的研发投入，通过技术创新实现产品和服务的升级，开拓更多业务领域，在一定程度上缓解项目金额下降的压力。 未来公司将遵循“经验模型化→模型算法化→算法软件化”的数据
--	--

	智能服务发展战略，平衡公司成熟业务、升级业务以及前沿技术业务的发展，稳定客户基盘，发力数据智能软件业务。公司将深化“数据分析专项服务在线化+数据智能垂直应用软件化”的业务模式，拓展业务覆盖区域和领域，服务于国家治理能力现代化、决策支持智能化。感谢您对公司的关注。 8、2024年公司研发的大模型解决方案在哪些领域实现了市场转化？ 答：您好。2024 年公司研发的大模型解决方案在多个领域实现市场转化。在话务服务领域，坐席咨询辅助、工单概要生成大模型解决方案完成了昇腾服务器国产化训练和推理的适配认证，公司的软硬件一体机解决方案通过多个地级市真实场景测试；在公安领域，业务 BI 分析、预案检索、智能报告的大模型解决方案实现了市场转化；围绕公文写作场景，初步研发的公文写作助手旨在助力政府及企业内部管理提效；在高精尖技术人才筛选与训练领域，基于智能软硬件协同平台的多模态数据感知技术，实现精准评估和个性化训练，也有相应的应用成果。感谢您对公司的关注。 三、董事会秘书周林古先生结束致辞 尊敬各位投资者： 今天会议即将结束，在未来更长远的发展过程中，零点有数愿意继续与各方进行交流，不断提高公司治理水平、经营水平，创造出更好的业绩来回报股东，回报大家对公司的热忱期待。各位投资者如果还有进一步的问题，我们非常欢迎会后通过邮件、电话等方式进行更深入的交流。 感谢各位投资者参与此次会议并积极提问，最后衷心祝愿大家工作顺利，生活愉快！谢谢大家！
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	关于本次活动不涉及应披露重大信息。