

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：2026-002

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	蜂投基金 陈正标 上海国科 龙晖 姜俊峰 上海凯石股权投资 李云峰 天襄（上海）资本 肖瑞 李德续 中财招商投资集团 林水平 刘柏玲 申万宏源证券 车千里 高帆资本 周旭 上海汇正财经 宋佳璐 苏州中盈汇投资 陈松良 上海中财 贺文凤 诚通证券 刘云菲 国信证券 李香雨 陈德亮 北京一苇企航 周树国 盛世国际资本集团 刘佳峰 上海证券 刘薇 九一私募 敖焱杰 北京紫薇星石私募 韩东民 融亿通投资 迟嘉铭 中投万方基金 韩琴 江苏银行 刘威宁 以上排名不分先后
时间	2026 年 7 月 7 日-7 月 8 日
地点	零点有数办公会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书周林古，投资者关系经理唐茜露
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司的发展历程和战略 公司成立于 1993 年，是中国领先的数据分析与决策智能服务商。公司的发展经历了几个关键阶段：2004 年，公司实施核心团队股权激励，奠定了长期稳定发展的治理基础；2021 年 11 月，公司在深交所创业板上市。

	公司自成立以来始终围绕"基于数据做决策"这一核心定位，从早期的数据分析报告服务，逐步发展为数据智能软件与决策智能服务商。公司在招股说明书中即明确了"业务经验模型化、模型算法化、算法软件化"的发展路径，并正在向"软硬一体化"方向延伸。2025 年度，公司数据智能应用软件业务实现收入约 1.40 亿元，同比增长 63.76%，营收占比提升至 38.68%，成为拉动公司增长与战略转型的核心引擎。 二、公司 AI 战略与技术能力 1、公司业务与技术落地 公司以 AIKC（垂直知识智能）为核心战略，聚焦知识内核，利用通用大模型能力，通过专项数据深度训练、专门知识库系统化编织、专项知识图谱强化学习，构建垂直领域知识工程体系。公司的核心技术优势体现在两个方面：第一，知识工程能力——通过知识图谱技术为大模型提供正确的领域知识，有效降低大模型"幻觉"问题；第二，决策与行动能力——让 AI 不仅具备分析决策能力，还能在具体业务场景中实现"对结果负责"的行动执行。 公司于 2024 年完成对海义知信息科技（南京）有限公司的收购，海义知在知识图谱底层技术方面具有深厚积累，其本体论驱动的知识图谱构建平台可显著降低知识图谱的建设成本，与公司原有业务形成强协同。2025 年度，海义知贡献营收超 6,800 万元、净利润超 1,200 万元，业绩承诺完成情况良好。 2、主要业务板块及进展 公司在政务热线智能化方向持续深耕。以 12345 政务服务便民热线为例，公司运用自然语言处理（NLP）、机器学习和知识图谱技术，开发了智能派单与智能分析系统。该系统能够自动识别来电诉求，实现跨部门精准派单，大幅提升热线运营效率，减少信息不对称带来的流转问题。该业务已在部分城市实现落地应用。此外，公司在 12315 市场监管热线领域亦取得进展，相关业务正逐步拓展。 公司智慧门店业务涵盖零售订货辅助和门店管理两大
--	--

	方向。在订货辅助方面，公司为知名运动品牌提供基于 AI 的智能订货助手，整合 ERP 历史消费数据等多维度信息，辅助门店买手进行个性化订货决策，目前正通过品类经营效率等核心经营指标进行效果验证。在门店管理方面，公司为汽车品牌 4S 店提供基于视频分析的智能管理解决方案，覆盖客户接待、销售流程、维修效率等多项管理指标，实现从传统人工巡检到 AI 辅助管理的升级。同时，公司正将门店管理解决方案向银行网点等新场景拓展。 公司基于知识图谱和数据分析能力，正在探索宠物健康管理及宠物保险领域的创新业务。根据公开资料，中国宠物保险市场渗透率约 3%，对比日韩（约 15%）和欧美（约 40%）市场，具有较大增长空间。公司打造"AI 健康监测+保险"的一体化服务方案，建立品牌“真 Ai 宠”。该业务目前处于与保险机构合作的前期验证阶段。 公司控股子公司海义知专注于知识图谱底层工具平台的研发，其本体论驱动的知识图谱构建技术能够在复杂数据环境下实现高精度的数据对齐与关联分析。该技术已在特殊领域的项目中得到应用验证。公司依托海义知的技术能力，正在将知识图谱技术应用于更多行业场景，包括财政预算编制辅助、政务数据分析等。 三、互动交流 1.请介绍公司在 AI 时代的核心竞争力和定位？ 答：公司自成立以来始终围绕"基于数据做决策"这一核心定位，在不同技术时代采用不同技术手段为客户提供决策支持服务。从早期的数据分析报告到数据智能软件，再到当前的 AI 智能体和结果交付服务，公司的核心能力一以贯之。在 AI 时代，公司认为 AI 的本质是知识的自动化复用，而公司凭借三十余年积累的行业知识（know-how）以及知识图谱技术底座，在大模型应用落地方面具有差异化优势。公司的咨询基因使得我们深刻理解客户业务场景，相较于纯技术公司更能做出贴合客户实际需求的 AI 应用产品。公司技术路线的两个核心支柱是知识工程（为 AI 提供正确知识）和行动能力（让 AI 能够执行辅助决策、对结果
--	---

	负责），即"算法+知识图谱"双轮驱动。 2. 公司收购海义知的战略考量及协同效应如何？ 答：公司收购海义知的核心考量是其知识图谱底层技术能力。公司此前在细分领域知识图谱方面已有自主研发投入，而海义知团队经过多年技术积累，开发了知识图谱构建工具平台，在知识图谱构建效率方面具有显著优势。收购完成后，公司在技术层面实现了"LLM+知识图谱"的深度融合，有效降低知识图谱建设成本，提升了模型精准度；在业务层面，公司原有的政务、商业客户资源与海义知的技术能力形成互补。 3. 公司宠物健康与保险业务的具体模式和进展如何？ 答：公司宠物业务是基于数据分析与知识图谱能力的创新业务探索。中国宠物保险市场渗透率较低，但增长迅速，而当前宠物保险行业面临赔付率偏高的痛点，主要原因是欺诈风险和信息不对称。公司通过整合智能硬件设备、知识图谱，构建"AI 健康管理+保险"的服务模式。该业务目前处于与保险机构合作的前期验证阶段，商业模式尚在探索中，公司将根据验证结果审慎推进。 4. 公司政务热线业务的市场空间和拓展壁垒是什么？ 答：政务热线智能化是公司政务业务的重要方向。以12345热线为例，大型城市日均话务量可达数万通，传统人工派单模式效率低下，公司基于NLP和知识图谱的智能派单系统显著提升了派单准确率和运营效率。该业务客户粘性较强。市场拓展方面，一方面受限于各地政务信息化体系存在一定的地域性壁垒；另一方面受限于算力推理效率仍有提升空间。公司认为，随着算力技术的进步以及政务信息化改革的推进，该业务具备长期增长潜力。公司亦在积极探索12315等其他政务热线领域的业务机会。 5. 公司对2026年及未来业绩有何展望？ 答：2025年度，公司高毛利的数据智能软件业务实现快速增长，推动整体业绩减亏。展望2026年及未来，公司将继续坚持AIKC战略方向，深化垂直领域知识体系建设，积极推动创新业务的商业化验证，同时持续优化业务结构
--	--

	和费用管控。公司管理层将通过不断提升经营质量和盈利能力来回报广大投资者。具体的业绩情况请以公司在指定信息披露媒体上发布的定期报告为准。
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。