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：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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度暨 2025 年第一季度网上业绩说明会的全体投资者。
时间	2025 年 5 月 12 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理施水才先生； 独立董事俞放虹女士； 副总经理、董事会秘书 李党生先生； 财务总监林义女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）贵公司的股票价格近期为什么下跌约 50%？主要是因为公司的业绩下滑吗？</p> <p>回答：您好！公司股票的二级市场价格受宏观环境、行业政策、市场行情、投资者偏好等多重因素影响。感谢您对公司的关注。</p> <p>（二）1、公司一季度营收下降的原因？2、公司的壁垒在哪里？同行竞争者有哪些？3、公司在智能体方面的布局？可以理解为市场智能体核心公司之一吗？4、公司持续高研发投入，研发得转化率和效率如何？</p> <p>回答：您好！（1）公司 2025 年第一季度营业收入下降主要系市场和行业竞争加剧，公司部分客户采购节奏延缓所致。（2）公司的核心竞争力主要包括千亿级高质量数据服务能力；覆盖数据层、算法层、AI 应用层的全栈式 AI 技</p>

术服务能力；AI 与实体经济的深度融合，如公司在金融、媒体、企业、政府、公共安全等行业细分领域积累了优质的客户基础与丰富的应用场景，并在优势行业已经率先建设了诸多 AI 标杆项目，帮助用户提体验、控风险、降本增效。公司在不同的行业赛道有不同的竞争者，公司在金融科技、媒体融合、舆情监测、数字政府门户等细分领域处于领先头部企业。（3）公司在 2024 年推出了两款不同定位的智能体平台：拓天链智能体平台是一款面向国内企业与政府客户的智能体开发平台，已成功应用于中国日报、浦发银行、国家电网能源研究院、北京科委某大模型课题、南京图书馆以及多个防务类项目共 10 多个应用场景。Tate-A-Tate 是一款面向全球 C 端用户的智能体在线开发平台，支持无代码创建品牌化的 AI Agent。用户可以通过预构建模块定制代理，实现端到端服务，并通过订阅方式盈利。此外，该平台支持多平台发布，助力用户快速将 AI 服务推向市场。拓尔思已经完成了全面覆盖 C 端、B 端、G 端市场的智能体布局。（4）公司始终将研发视为核心驱动力，在保持高投入的同时，持续优化研发效率与成果转化，形成了从技术研发到市场应用的快速闭环，如传统开发模式开发一个 AI 应用需要 3-6 个月，现在基于拓天链智能体平台只需 10 分钟就可以完成一个 AI 应用的开发；专业人士做行业模型训练平均需 15 天左右，基于拓天大模型一体化平台只需非专业人士在线只需 2 天即可完成。2024 年，公司大模型应用实现营业收入 1.26 亿元，同比增长 13.87%，客户覆盖政务、媒体、金融、公安、智库、专利等行业，累计交付大模型和智能体标杆项目 40 余个。新增专利 15 项，为未来三年产品升级奠定基础。感谢您对公司的关注。

（三）收入结构，其中人工智能业务收入多少，同比增长多少？

回答：您好！按行业划分，2024 年度公司在人工智能软件产品及服务合计营业收入 258,277,521.78 元，占营业收入比例达 33.24%，同比增长 8.99%。感谢您对公司的关注。

（四）公司的应收账款有没有坏账的可能性，公司已经采取哪些措施？

回答：您好！尽管公司的主要客户为政府部门和大型企事业单位等一些资信良好、实力雄厚、发生坏账风险较小的客户，但随着公司经营规模的扩大，应收账款的余额可能会逐步增加，如果客户经营状况发生重大变化导致其偿债

能力受影响或公司采取的收款措施不力，发生坏账的可能性将会加大。总的来说，公司应收账款的质量总体良好，实际出现坏账的风险较小。公司严格按照各项法律法规披露了公司坏账计提政策，遵守坏账准备的计提与审批、坏账的核销与审批等不相容岗位相互分离、制约和监督，重视对应收账款的风险管理，持续加强应收账款管理，尽最大努力降低公司应收账款的坏账可能性。感谢您对公司的关注。

(五) 公司的主营业务客户有没有流失的现象，公司在软件开发和人工智能方面有没有新的产品发布，详细介绍一下新产品的亮点，谢谢

回答：(1) 公司高度重视客户关系管理，主营业务客户整体保持稳定且粘性持续增强，主要体现在三个方面：其一，核心客户留存稳固，如网察在企业声誉风险管理方面的企业客户存留率高达 85%，比去年提升了 4.9%，金融科技的多合作客户占比超 80%，形成长期稳定的业务基本盘。其二，流失情况客观可控，个别客户因战略调整或短期预算波动出现流失，占比较小，且均通过新客户拓展与现有客户深耕实现有效补充，整体客户结构持续优化。其三，客户粘性持续提升，公司通过大模型升级，实现原有产品的技术迭代、AI 定制化服务和全周期运营，进一步夯实长期合作基础。

(2) 2024 年，公司全面推进 "ALL IN AI" 战略，在核心产品智能化升级与新产品研发上双轮驱动：主营业务场景深化 AI 赋能：拓天大模型一体化平台完成迭代，率先接入 DeepSeek 大模型能力，同步发布拓天链智能体平台，构建从模型训练到智能体开发的全链条生态。与华为联合打造的拓天一体机正式落地，该产品基于昇腾算力一体机硬件载体，兼具高性能计算与低功耗优势，精准满足人工智能模型训练及推理的算力需求。同期推出海贝向量数据库、海贝图数据库，完善 AI 时代数据基础设施。出海场景创新布局：面向全球市场推出两大智能平台 ——Tate-A-Tate (<https://tate-a-tate.com>) 智能体在线开发平台，支持用户通过无代码方式创建品牌化 AI Agent；Global Insight 全球资讯洞察平台聚焦东南亚、中东、拉美等地区，为当地 B 端及 G 端用户提供实时全球资讯聚合与智能分析服务，助力精准把握国际政经动态与行业趋势。新产品亮点具体内容详见公司《2024 年年度报告》。感谢您对公司的关注。

(六) 年报中述说应收帐款众多，请问应收帐款收回有无问题？什么时候

可以收回？

回答：您好！公司高度重视应收账款回款相关工作，定期跟踪客户经营及信用情况，持续加强应收账款管理，不断强化内部过程与考核管理，积极组织专项团队与客户进行多种形式和渠道的深入沟通，以提高应收账款回款速度。公司客户一般是政府部门、资金实力较好的大型企事业单位等，资金回收保障较高，应收账款发生坏账的风险总体较小。同时，公司将持续加强内部收款体系建设，加强收款力度。感谢您对公司的关注。

（七）公司拥有一流业务象是数据检索技术，5 千亿数据有无所属权？Agent 技术取得怎样成果？公司与北京协和医院技术合作取得怎样成绩？公司 AI 医疗技术是否可以向全国医院推广合作？数字人可否向全国人民推广应用以慰藉人们心理对已故亲人需求？公司 AI 技术应用于宇树机器人是否可以自行开发属于拓尔思自己的人形机器人？

回答：您好！公司自 2010 年自建大数据中心以来，已构建起规模超 5,000 亿条、主题覆盖多场景的稀缺数据资源体系，形成了“高质量数据治理—高密度数据挖掘—高价值场景赋能”的完整数据闭环，为 AI 大模型迭代与行业数智化升级提供核心支撑。公司数据服务类 Open API 已在北京、上海、深圳、郑州、湖南、浙江、贵阳、西部等数据交易所挂牌。另外，公司积极参与国家重要行业语料库的共建工作，如中国互联网安全协会数据集、CCI 中国互联网语料集等。同时，立足全球化视野，公司持续加大对全球互联网公开数据的收集与治理投入，致力于推动公司数据要素的深入发展。目前公司业务暂不涉及医疗行业及人形机器人行业。感谢您对公司的关注。

（八）公司年报显示净利润亏损，公司管理层年薪有无减少？

回答：您好！对于公司 2024 年度业绩下滑，公司管理层年薪已做相应调整，整体呈现下降趋势。感谢您对公司的关注。

（九）公司有无明确的奖惩制度？执行情况怎样？

回答：您好！公司已建立和实施了较为科学的聘用、培训、考核、奖惩、晋升、淘汰等人事管理制度，制定并严格执行了绩效考核办法，建立了较为公正、透明的高级管理人员绩效考核标准和激励约束机制，公司董事会薪酬与考核委员会负责对公司高级管理人员进行绩效考核。感谢您对公司的关注。

(十) 公司一季度亏损原因是什么？2025 年的中标和订单金额如何？

回答：您好！公司 2025 年第一季度亏损主要原因是市场和行业竞争加剧，公司部分客户采购节奏延缓；同时公司自主研发项目结项，无形资产摊销同比增加所致。

2025 年，公司已中标项目如下：《东方烟草报》社有限公司舆情智慧分析管理平台项目；国家管网集团数据中台（二期）项目全文检索数据库框架协议采购项目，项目金额 1300 万+；吉林银行消保智能管控项目；浦发银行大模型应用体系建设项目之配套产品采购项目，项目金额近 200 万元；法治信息化工程(最高人民检察院建设部分)检察融媒体中心项目，项目金额 700 万+；歌华有线移动多媒体广播平台项目(软件)，项目金额近 600 万；深圳政府在线优化升级及深圳市党政机关网站和新媒体监测评估服务项目，项目金额 700 万+等。中标电报详情可在微信公众号“拓尔思”及“拓尔思语义智能”查看。

感谢您对公司的关注。

(十一) 董事长您好，公司未来 3 年核心增长点是什么？公司今年有没有新的研发产品发布？

回答：您好！未来，公司将继续专注于人工智能技术创新和行业应用，努力拓展业务布局，扩大市场规模。深耕垂直领域智能体，锻造业务智能增效引擎；强化开源情报全域采集，拓展数据资产倍增空间；加速海外市场业务拓展，进一步释放数据服务价值。公司持续性深耕优势领域，强化软件开发及业务产品升级，即将发布的新产品有高质量多模态数据集构建系统，解决各行业的高质量数据集的构建问题，为大数据训练和推理提供高质量数据支撑。感谢您对公司的关注。

(十二) 一季度数字资源入表金额大幅下降什么原因？是否对公司造成严重后果？谢谢！

回答：您好！公司一季度数字资源入表金额下降系 2025 年初研发数据资产转无形资产，不会对公司经营造成严重后果。感谢您对公司的关注。

(十三) 针对业绩大幅缩水，有什么应对策略？

回答：您好！为应对市场环境的不断变化，2025 年公司将以“数据”+“智能”作为核心发展战略，聚焦金融科技、融媒体、数字政府、公共安全等优势

赛道，升级打造领域大模型+多智能体协同的架构，推动行业客户实现从数据服务向智能决策的价值跃迁。同时，以香港为战略枢纽，加大部署自研分布式采集引擎，内容聚焦地缘政治、军事、经济、产业供应链、前沿科技等核心领域，实现开源情报采集规模大幅增长；通过重点布局东南亚、中东及其他一带一路国家等新兴市场，构建跨境数字服务矩阵，聚焦海外舆情监测与开源情报服务双赛道，通过技术中台本地化+数据服务云端化的模式，携手央国企出海平台及属地化合作伙伴，打造覆盖数据采集、智能分析、决策支撑的一站式服务体系，实现从区域试点到全球复制的进阶发展。感谢您对公司的关注。

（十四）华为即将发布鸿蒙 pc，鸿蒙系统必将成为我国重要的操作系统，请问贵公司产品是否已经适配了鸿蒙操作系统？

回答：您好！目前鸿蒙只在 APP 上正式对外发布，PC 操作系统待正式对外使用后，公司将在第一时间安排核心产品适配。感谢您对公司的关注。

（十五）贵公司的产品目前在市场上的独特竞争力有哪些？

回答：您好！公司主要核心竞争力主要体现在以下三点：

1、强大的全栈 AI 实力 在数据层面，公司不仅拥有高质量语料，可用于大模型训练，还打造了海贝搜索数据库、向量数据库、图数据库等核心数据处理引擎，可实现文本、图片、音频、视频等多模态数据的高效处理和跨语义检索；在算法层面，公司已构建了大小模型协同的算法矩阵，包括拓天大模型、安拓知识图谱、智语 NLP、智眼视觉计算等 AI 平台；在 AI 应用层面，公司推出拓天链用于 AI Agent 智能体应用的无代码创建，并开发了事件分析平台、战略博弈推演平台等面向特定应用场景的 AI 产品。

2、5000 亿稀缺优质数据资源 自 2010 年自建大数据中心以来，公司已构建起规模超 5,000 亿条、主题覆盖多场景的稀缺数据资源体系，形成了“高质量数据治理—高密度数据挖掘—高价值场景赋能”的完整数据闭环，为 AI 大模型迭代与行业数智化升级提供核心支撑。

3、行业深耕×AI 工程化双轮驱动 公司深度渗透政务、媒体、金融、公安、网信等领域，头部客户覆盖率达中央部委 80%、中央媒体 72%、国有银行 100%、省级公安 100%、省级网信 56%，成功构建了行业级服务壁垒。感谢您对公司的关注。

附有清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 12 日