

北京神州泰岳软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研√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"/> 其他
参与单位及人员	东方证券邵进明、益民基金郭琦侠、中信建投金戈、天风证券王竞之、平安证券闫磊、安信证券李小伟、招商证券周楷宁、国海证券孙乾、华金证券李东祥等 26 人
时间	2017 年 3 月 1 日 10:00 时
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事副总裁杨凯程、董事会秘书张黔山
主要内容介绍	公司 2016 年业绩情况、人工智能与大数据发展规划
附件清单	会谈纪要

会谈纪要

一、公司董事副总裁杨凯程介绍人工智能及大数据板块情况

杨凯程：我们在人工智能领域提出“认知+”战略概念。人工智能简单划分就是感知智能与认知智能，感知智能指的是类似语音识别、图像识别等；认知智能则是自然语义的理解。

自然语言处理通常包括两个技术方法，一个是规则方法，一个是统计方法。规则法主要是研究语言，从分词到词性标注再到句法树。统计法则是将语言当做符号来进行研究，这就需要大量的语料供系统进行“学习”。**泰岳本身拥有 NLP 技术，如果一定要将其进行归类，应该属于规则方法，但我们并未采用传统的句法分析，基于概念计算，独创了一种特有方法，我们称之为“智慧语义认知技术”。**并推出自己的专利产品“DINFO-OEC 非结构化大数据分析挖掘模型”，依托模型开发了业界首款完全面向业务建模的 DINFO-OEC 非结构化大数据分析挖掘平台。这个平台在中国银行行业已成为首选平台，我国四大行中目前有三大行在使用：2014 年与工商银行、2015 年与中国银行、2016 年与建设银行先后签署合作协议。

深度学习的算法一直都有，但是最近极其火爆的原因主要是因为大数据的兴起，大数据为算法提供了学习的原料，其次是 GPU 的出现。不过由于深度学习需要大量的 GPU 支持，硬件成本太高，所以很多小公司无法承受。泰岳推出的平台则不同，我们不需要 GPU，核心技术全部放在普通的 PC server 上，在算法上具有领先优势。

DINFO-OEC 非结构化大数据分析挖掘平台具有四个特点：1、建模能力，目前业界中还未发现有第二个这样的平台；2、多语种支持，我们不需要几年的时间开发学习，即可同时上线多过语言；3、多算法支持；4、平台集成能力。DINFO-OEC 非结构化大数据分析挖掘平台在众多竞争者中优势明显，并得到了金融行业广泛认可

我们推出“认知+三大战略，主要是” **1、平台化：泰岳语义云。**以“平台化”策略驱动核心技术研发，围绕语义认知主题，开放语义认知平台“泰岳语义云”，吸引更多的行业合作伙伴，共同打造语义认知生态链，今年可能会上线“智享云”智享云是一个共享平台，面向合作伙伴提供与语义相关的技术服务，最终形成链

条和生态。目前有三个 SAAS 应用，针对不同客户群体推出的，如面向企业集团、上市公司的企业内参和舆情分析；面向金融行业的竞品分析；面向中小金融机构的风控。

2、智能化：智能机器人和知识库。以“智能化”策略驱动人工智能应用产品研发，围绕行业应用中以文字为载体，需要深度语义认知技术的应用场景，推出系列的智能化应用产品，今年将会上线小富机器人 4.0 版本，目前已在部分地区进行使用，小富机器人在几大场景中也有所创新，未来我们希望大家都可以制作专属于自己的机器人，同时，我们也做了中国首款大数据知识工程产品，不仅仅会作为独立的产品来出售，未来也将会镶嵌到更多的产品后台中去。

3、云服务：SAAS 服务。以“云计算”策略驱动非结构化大数据应用产品研发，继续整合行业知识，在原有基础云服务基础深挖行业应用内涵，推出系列大数据云服务产品。公司今年将重心主要放在呼叫中心，采用渠道商合作伙伴模式，目前呼叫中心人工智能方面的需求很大，希望通过合作伙伴，带来新的利润爆发点。

我们也与北师大共同建立人工智能联合实验室，双方将围绕国家十三五规划纲要中关于大数据和人工智能技术的要求，开展人工智能及智能机器人的研究，并在推动研究成果转化、培养高层次人才等多个领域展开全面合作。

公司与北京公安刑侦总队签署了合作协议，北京刑侦总队的战略合作之前只跟阿里、百度有过类似合作，他们对于合作伙伴的要求也是极为严格的。本次合作针对的是公司推出的“智脑公安案情分析系统”。面对庞大的数据量及价值信息获取，这套系统采用语义分析及文本挖掘等，对公安文本进行挖掘，目前已经做到以案找案，争取做到以案找人。这套系统，可以将作案人的历史案件自动串并，即可一次统计合并量刑，达到惯犯不会反复出现，极大节省了公安警力。智脑系统正在成为覆盖公安刑侦、经侦、治安、缉毒、110 等不同警种案情研判的人工智能抓手和亮点，已引起公安部副部长及公安部刑侦局局长关注和重视。系统到多市交流，均得到极大关注。北京市目前五个区县在试用，基层刑警高度点赞。

二、公司董事会秘书张黔山介绍公司整体情况

张黔山：泰岳 2016 年未经审计，整体业绩在 5.4 亿左右，扣除非经常性损益后在 3.7 亿左右，增长 50%左右。与此前的预期有所下调，主要在于融合通信项目进展缓慢，配合运营商时间，产品无法落地；系统集成业务现金购销计提了

一部分坏账。但是，业绩总体状态是不错的，结构上得到了修复，打下了持续发展的基础。

2016 年是公司经历 2015 年业绩下滑后的修复与反转，围绕 TO B 端的 TMT 业务有所调整。从总体角度讲，公司目前的成绩也是值得肯定的。公司一直都在不断的扎深，在不断创新试错的过程中，形成了现有的战略布局模式。

未来希望通过 1-3 年时间可以从 2+2 模式转换为 4 轮驱动模式。公司利润目前主要集中在 ICT 运营管理及手机游戏领域，在 ICT 运营管理领域，公司参与近 20 年，在众多细分领域中都处于带头地位，目前团队在 2 千人左右，竞争优势明显，随着客户 ICT 运营管理需求逐步加强加深，针对不断变化，公司也有所调整，优化产品线。

手机游戏领，属于行业门槛低，偶然性强、用户范围广泛局面。2013 年公司通过发行股票+现金的方式收购了手机研发团队——壳木软件，进入手机游戏领域。现在手机游戏领域涵盖了研发团队、渠道发行团队、游戏投资团队。但最为核心部分还是游戏研发团队。未来希望公司游戏研发团队能更加激情的参与到游戏的制作中，继续专注在自己擅长领域，保持自身优势，坚持只做小而美、小而专的游戏。

物联网方面，2017 年公司希望可以较前期有较大订单落地。从而在人工智能与大数据、物联网着力发展的情况下，保持 ICT 运营管理、手机游戏继续发展，从而形成 4 块稳步前进。

2017 年，公司看点主要在以下几个方面：1、不考虑其他因素，公司业绩保持平稳发展；2、游戏开发团队继续发力，研发推出自身擅长的游戏，不存在游戏并购商誉减值的风险；3、通过 1-2 年时间，打造人工智能语义标签“认知+”概念；4、力争物联网方面尽快在核电、市政管网行业订单落地。

接待人：

来访人：