

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 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
参与单位名称及人员姓名	华西证券：刘泽晶；农银汇理：凌晨、周叙瑞；华泰证券：曹英婕；汇添富基金：夏正安、钱诚、章欢欢；中银理财：戴贇，李瑞琪。
时间	2023年3月15日 13:30-14:30； 2023年3月16日 13:30-14:30。
地点	拓尔思信息技术股份有限公司会议室
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	<p>一、副总经理、董事会秘书李党生先生就公司主营业务、核心产品及优势、未来战略规划进行介绍。</p> <p>二、参会机构提问及回答。</p> <p>（一）通用大模型的出现对拓尔思有哪些影响？公司在AIGC领域有哪些最新进展？</p> <p>回答：在大模型时代，拓尔思将以“专业大模型+领域知识数据”为核心，以NLP技术突破来推动更多AI内容生成的商业落地。目前通用大模型提供的是通用场景应用，在行业应用精度方面尚不够细，公司将积极拥抱大模型发展，发挥拓尔思在行业知识图谱方面的优势，开始大模型和行业专业模型结合，生成机器写稿、人机协同、智能问答、智慧办公、知识型搜索引擎、自动报告生成、虚拟数字人等多种场景应用。在</p>

人工智能业务布局方面，公司以大模型为基础的生成类应用新产品研发工作正在进行中，将在短期内推出系列 AIGC 产品。

（二）近期数据要素相关政策和制度密集落地，公司在数据要素领域有哪些发展规划？目前公司有哪些数据产品？

回答：拓尔思拥有完整的大数据基础建设产品线、丰富的行业 SaaS 服务集群和可靠的安全一体化平台。公司将以完善自身数据要素资源体系、壮大数据要素应用体系及建立数据要素安全体系为发展目标，从资源、应用、安全三个方面全面布局数据要素市场，在强化数据要素底座基础、加强数据治理能力建设、提升数据要素变现能力三个方向重点发力，致力于加速数据要素价值的释放。

基于对 1300 亿以上资源性数据资产，通用、行业/领域知识库大类 30 余种，以及 350 种以上深度学习算法模型的融合治理，目前，公司打造了产业大脑、媒体资讯、网络舆情三大数据资产平台，为公司在网络信息内容治理、金融监管、政务资讯服务、金融机构风控管理、智能媒体服务、开源情报等领域的云和数据服务提供数智赋能。其中，媒体资讯领域的“数家资讯大数据服务平台”通过聚焦传媒领域的数据场景云服务，覆盖了从中央到地方等数百家媒体机构用户，成为媒体大数据的国内市场占有率第一。

公司正在加快与数据要素市场各类主体的沟通，将根据业务和行业发展情况建立合作关系。

（三）公司在数据要素方面有哪些突出的竞争优势？

回答：公司在数字要素领域的竞争优势主要体现在以下方面：

从数据资源化的角度，公司具备完全自主研发的大数据基础平台，可提供采集、清洗、标注、管理等完整的数据闭环服务，具体产品包括海蜘蛛分布式采集系统、海汇社交视频采集系统、海聚数据融合系统、海贝搜索数据库等。

从数据资产化的角度，拓尔思基于自主建设的大数据中心，以长期服务多行业用户的开源数据持续累积为基础，拥有了规模及质量均位列业界前茅的、公开的资源性数据资产。目前，拓尔思拥有来自全球、各

	<p>行各业的互联网公开数据，总量超 1300 亿，拥有通用、行业/领域知识库 30+大类, 标签规则 30000+, 形成了 350+深度学习算法模型的模型工厂，具备数千亿数据量的数据索引、标记、查询、挖掘分析能力, 万亿级数据总量的秒级检索能力，日均亿级数据获取能力。</p> <p>从数据服务化的角度，拓尔思以场景化数据服务充分发挥数据要素价值，不仅支撑公司多个专业化的数据智能服务, 也具有对外的开放接口服务, 可满足公司面向政府、媒体、金融、公安、商业等多行业用户的开源大数据云服务需求。</p> <p>从数据安全化的角度，公司的全资子公司天行网安长期以来在数据安全领域积累了丰富的经验，建立了完善的数据安全保护体系。</p> <p>公司将积极推动数据产品与数据服务融合，以让数据创造价值作为重要的业务拓展方向，助力我国数据经济和数字中国建设。</p> <p>（四）公司在自然语言处理领域深耕多年，具备雄厚的技术实力和数据资产优势，请问公司后续在提升商业化变现能力方面有哪些规划？</p> <p>回答：凭借领先的技术及专业的服务，拓尔思与行业头部客户形成了稳定的合作关系，在业务细分领域，公司覆盖了金融、能源、政府等行业大部分政企客户。在全面加速数据+云服务转型的战略指导下，为了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，公司在原有大客户销售模式基础上，积极探索渠道代理销售模式，目前公司已经搭建了垂直领域渠道代理商团队，在由大 B、大 G 向小 B、小 G，未来 toC 的商业拓展上逐步发力。</p> <p>从提升数据要素变现能力的角度，公司主要关注以下三个方面：一是专注优势产品，做精做细，做优做强，警惕新产品盲目扩张，要“小步快跑”，采取“滚雪球”的发展方式；二是建立专注行业 SaaS 产品的营销团队，不断丰富生态布局，进一步市场扩张；三是加快推进拓尔思数据产品在各地数据交易所挂牌，丰富数据要素的流通与变现渠道。</p>
附有清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 17 日