

证券代码：300688

证券简称：创业黑马

公告编号：2024-011

## 创业黑马科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华龙证券 孙伯文、朱凌萱 中再资产 孙浦哲	
时间	2024年2月22日 15:00-17:00	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	创业黑马副总经理、董事会秘书 徐文峰	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司业务情况介绍</b></p> <p>从2023年开始，公司全力推进人工智能发展战略，深度布局模型算法、算力与服务各个环节，并与各地政府、龙头科技企业全面合作，用人工智能技术对传统业务深度赋能，更好帮助中小企业实现降本增效、高速发展。</p> <p>公司业务转变为以人工智能为抓手，以服务中小企业加速成长为核心，面向C端、G端、B端不同客户群体提供不同服务与产品。</p> <p><b>（一）C端：创始人AI认知培训、AI职业认证培训</b></p> <p>公司在现有基石业务创始人培训辅导服务的基础上，整合新团队力量，研发针对AI培训的新产品，提供面向创始人的AI认知团队、面向企业技术人员的AI职业认证培训、面向大学生与员工的AI职业教育等服务。</p> <p>通过与HW云开展的全面合作，AI技术和HW生态的快速</p>	

发展，培训业务成为新兴市场，潜在需求多。基于国产算力 HW 昇腾体系，未来会有百万级的 AI、昇腾工程师培训市场。根据市场机构研究，目前中国程序员总数超 800 万人，传统 IT 培训市场规模超 1300 亿元，预计 AI 培训市场规模将远超传统 IT 培训市场，达到 2000 亿元以上，未来培育 AI 工程师 400 万人以上。加入 HW 生态后，以 HW 技术认证为基础，公司已将传统培训业务全新升级，通过收编新团队、开拓 AI 教育、HW 开发工程师体系认证等数智化培训业务，将覆盖从大学生、普通员工到高管的各个阶段成长周期管理，成为 HW AI 工程师最重要的培训大本营。

## **（二）G 端：HW 云合作+中小企业数字化转型**

ToG 政企大模型是公司专为各级政府研发，通过数字化技术加速构建全要素资源保障体系、全生命周期服务管理体系及梯度培育体系。通过政企大模型，让各级政府政策与辖区中小企业间精准匹配、送达，实现要素赋能、精准服务，以政策为纽带，促进地方产业数智化转型升级。

其一，通过公司与 HW 云开启的全面合作，以 HW 云在各地的赋能云推动黑马模型向政府销售。HW 云赋能云是基于云基础设施，整合数字经济生态资源，加速政府、中小企业与生态伙伴的融通创新平台，激活地方产业创新升级，HW 云目前已在全国建设 170 多个区域创新中心，未来还将继续高速拓展。本次全面合作开启后，公司将把自身 ToB 科创大模型与 ToG 政企大模型及培训、企业服务等全部中小企业服务与产品集成在 HW 赋能云上，各地政府通过赋能云采购公司服务包，公司与 HW 云收入分成，单个城市赋能云中，公司服务包报价在千万元级别。公司希望于今年内完成 30 余个 HW 赋能云的产品销售，目前已开始推进北京、山东等地 10 余个地区赋能云的对接。（上述内容为行业发展及市场需求趋势，不构成公司业绩承诺，该项业务未来对公司实际收入贡献取决

于最终销售情况)

其二，通过中小企业数字化转型工作向各地政府销售黑马大模型产品。

2023年12月召开的全国工业和信息化工作会议上，重点强调了2024年重点任务，要求促进中小企业高质量发展，深入开展中小企业数字化转型城市试点，加快建设全国中小企业服务“一张网”。另外，根据财政部及工信部发布的《关于开展中小企业数字化转型城市试点工作的通知》，在2023年至2025年将分3批开展中小企业数字化转型城市试点工作，中央财政对试点城市给予最高1.5亿元奖补，各地政府配套奖补，每个试点城市各级财政总奖补金额达3-5亿元。目前第一批30个试点城市已公布，预计到2025年将产生近100个试点城市，财政奖补带来的市场规模达300-500亿元。

在此政策背景下，公司将发挥自身独特优势，并在工信部等主管部门支持与指导下，联合HW、三大运营商等合作方，帮助各地政府开展中小企业数字化转型工作，提供覆盖数字化诊断、数字化转型咨询规划、服务产品开发集成、数字化生态运营的全链条服务。2024年，公司将重点为中小企业数字化转型试点城市提供服务平台建设运营与全套数字化服务，预计平台建设运营和全套数字化服务占试点城市财政补贴总金额的10%。经评估资源与服务对接情况，预计首批30个试点城市渗透率可达30%以上。(上述内容为行业发展及市场需求趋势，不构成公司业绩承诺，该项业务未来对公司实际收入贡献取决于最终销售情况)

### **(三) B端：针对企业科创服务的转型模型**

ToB 科创大模型是应用于中小企业科创服务的垂类大模型，通过AI赋能企业科技项目、资质等申请撰写，取代传统咨询师服务模式，使行业效率几何级提升，而成本大幅降低。目前科创服务行业市场规模约2600亿元，但是存在行业集中

度低、服务商区域化、服务非标准化等问题。通过黑马天启科创大模型，未来将使行业健康化发展，实现全国标准化服务，使行业规模大幅精简，从而为全国中小企业节省更多代理服务资金用于企业发展。未来，公司将以科创服务为核心，持续研发服务于中小企业的垂类模型应用产品，并结合公司各地线下团队提供的线下服务，模型+服务整体方案预计可达3-10万元/家/年，以公司现有存量10万余家中小企业为基础开始渗透。（上述内容为行业发展及市场需求趋势，不构成公司业绩承诺，该项业务未来对公司实际收入贡献取决于最终销售情况）

公司今年将以C端AI培训与G端模型销售为主要落地业务，并由此为B端模型服务销售引流，未来将快速实现对广大中小企业的快速渗透。

## 二、问答交流

1. 2024年2月19日，公司发布公告表示与智谱签署战略合作协议，合作内容有基于智谱的大模型底座，对黑马政企大模型进行迭代升级，请问本次迭代将主要带来怎样的模型性能增益？迭代后的大模型在产品定价方面如何展望？

答：智谱华章的大模型底座是国内政府认可的，满足政府采购的数据安全要求的。其大模型是多模态的通用大模型，可以弥补公司目前自研黑马天启大模型仅为文字模型的不足，为未来接入数字人等更广泛应用提供保障此外，智谱的大模型是MaaS模式，我们也可以在合作中帮助其向广大中小企业推广。合作以后，基于智谱华章的大模型底座对我们模型升级，更有利于面向政府客户的出售，同时也解决了我们在模型上面的瓶颈问题。

2. 请问公司与HW合作的HW黑马天启政企大模型训推一体机当前进展如何？定价范围大概是？

答：各地政府都有建设智算中心、超算中心的需求，公司与 HW 云开展全面合作，向政府转售 HW 云或销售算力一体机。目前正在向全国各个地市、区县推广。

一体机将嵌入公司大模型产品，预计一台机器报价范围在 300-500 万元，以及每年 15%-20%左右的运维费用。（上述内容为行业发展及市场需求趋势，不构成公司业绩承诺，该项业务未来对公司实际收入贡献取决于最终销售情况）

3. 请问公司全资子公司的黑马智算中心当前建设进度如何？未来的算力建设进度规划是怎样的？

答：公司设立全资子公司黑马智算，在各地与政府合作建立智算中心，为广大中小企业应用人工智能提供基础算力支持。这项业务一直在推进中，尤其在与 HW 云全面合作以后，加上各地政府做中小企业数字化转型和服务中小企业全国一张网建设这些政策要求，目前在跟多个政府洽谈合作建设中。

在算力储备方面，公司前期已经公告了与国外的 NV，国内的 HW 云、算能达成了合作，均为国内外目前最顶尖的算力设备提供商，各家供应商之间的合作并不排他，可以根据具体客户需求，在建设智算中心中有比较广泛的选择。

4. 请问公司 AI 教育、HW 开发体系认证等数智化培训业务当前的进展如何？

公司预计今年 AI 培训业务将有较大爆发，我们已经从销售、产品、讲师等全链条，储备了广泛的团队。今年会发力做大规模，目前已经通过并购、共创等方式，吸纳了之前做 IT 培训的几个头部团队，希望能做到这几个头部团队原业务体量及规模。

另外还有很多大企业都在想要和我们合作，公司去年就提出了要做 AI 实训场景，布局了模型+算力+服务三位一体的业务模式，现在得到越来越多大厂的认可，都表示 AI 的培训

	<p>一定是要落地业务场景里做的。</p> <p>5. 请问公司通过大模型赋能的 B 端和 G 端产品收入占比分别为多少？</p> <p>公司未来的战略发展来讲，一定是 B 端收入占大头的。因为按照每个企业每年的模型+服务报价 3 万至 10 万，全国超 1000 万家活跃中小企业，整体市场空间是万亿规模，而公司现在已经有存量中小企业客户 10 万多家，未来是一定能在这方面有很高的收入占比。（上述内容为行业发展及市场需求趋势，不构成公司业绩承诺，该项业务未来对公司实际收入贡献取决于最终销售情况）</p> <p>但是 B 端用户使用目前还有用户习惯培养问题，没那么快。所以今年预计 G 端占大头，我们也是通过与 HW 云合作、通过做中小企业数字化转型这个事，把模型卖给政府，政府为了让辖区的企业数字化转型，来付费做这个事，我们顺带就能渗透到 B 端客户，之后就会转变成 B 端中小企业自己付费或者购买增值的服务产品。预计下半年以后开始在 B 端层面爆发。</p> <p>6. 请问公司预计 2024 年成本端费用端如何变化？</p> <p>今年公司会更进一步来严格控制成本端费用端，再加上业务上会有新的突破和落地，希望能够在利润端有比较明显的体现。</p>
日期	2024 年 2 月 22 日