

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年4月28日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）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； 财务总监 林义女士； 副总经理、董事会秘书 李党生先生； 独立董事 俞放虹女士； 保荐人 周岱岳先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为方便广大投资者更加全面深入地了解公司经营业绩、发展战略等情况，公司于2026年4月28日（星期二）15:00-16:00在“价值在线”（<a href="http://www.ir-online.cn">www.ir-online.cn</a>）举办2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会。问答交流具体情况如下：</p> <p>（一）你们业绩这么差，有没有什么举措来改善吗？作为一个投资者，我大概购买了该公司3万股股票，看到你们股价一直下跌，管理层就没什么措施维稳吗？</p> <p>回答：您好！公司2025年度业绩出现亏损，主要原因是计提商誉减值；下游政府、金融等行业客户信息化投资节奏放缓，部分项目推迟或缩减规模；同时公</p>

司主动调整业务结构，压缩传统系统集成等低毛利业务，聚焦人工智能应用与数据要素新赛道所致。

2026年，公司将以“降本增效、恢复增长、扭亏为盈”为核心经营方针，在主动收缩传统低毛利业务、优化组织结构的同时，聚焦高价值客户的数据服务与智能体复购，以精细化运营替代规模扩张，推动经营基本面回归健康增长轨道，力争营业收入超过2024年水平，实现一定规模的正向净利润。在市值管理方面，公司已制定《市值管理制度》，通过合规信息披露、资本运作、投资者关系管理等方式，促进市场价值与内在价值趋同。同时，公司正在落实“质量回报双提升”行动方案，聚焦主业发展、提升核心竞争力、完善信息披露机制，并注重股东回报。

感谢您对公司的关注。

**（二）公司年报披露2026年经营目标是扭亏为盈；一季度业绩大幅下降的情况下，公司是否还能完成2026年扭亏为盈目标？**

回答：您好！一季度业绩短期承压，主要是下游客户预算审批、项目验收、回款节奏阶段性延后导致，属于季度性短期波动，不代表全年经营趋势。全年来看，公司扭亏为盈的经营目标保持不变。

后续公司将通过三项实操举措扎实落地保障目标达成：1、持续深化业务结构优化，坚决出清低毛利业务，集中资源投放AI大模型、行业智能体、数据要素等高毛利核心业务；2、加速推进Token按需计费商业模式，重点加大基于动态本体的新一代决策智能场景开拓，培育新增量业务，打造第二增长曲线，持续拓宽商业化收入来源；3、全面推行精细化管控，严控费用、优化组织人效，叠加存量项目加速验收回款、深挖存量客户复购增值服务，稳步改善现金流与盈利水平。

公司管理层对全年经营改善具备信心，具体经营数据请以后续定期报告公告为准。感谢您的关注。

**（三）1.公司营业收入连续五个季度出现严重下滑，是因为传统融媒体和政务业务的存量市场萎缩，还是新业务开拓受阻？目前公司在手订单的储备情况如何，预计何时能看到收入规模的企稳回升？2.公司亏损幅度不仅没有收窄，反而呈现加速趋势。在研发人员维持在700余人规模的情况下，公司如何平衡高额的研发支出与日渐缩减的现金流？3.目前“大模型+Agent”相关产品在金融、公检法等核心领域的合同转化率是多少？公司提出的“从数据资源持有者向数据价值运**

营商转型”，目前是否有已经成型、可持续产生现金流的 RaaS（结果即服务）商业案例？4. 2025年将2亿研发投入资本化，这些资产对应的具体产品（如拓天大模型）目前在一季度贡献了多少收入？如果收入持续萎缩，公司是否准备在二季度计提大幅的无形资产减值？5.大摩、小摩等长线机构投资者在一季度集体撤离，公司管理层认为原因是什么？是机构对公司的基本面彻底失去信心了吗？

回答：您好！

1、公司营业收入下降受客户审批流程延长、回款不及预期以及部分项目推迟验收等短期因素影响。目前在手订单情况请关注后续定期报告，公司将通过持续优化业务布局等推动收入增长。

2、公司主动调整业务结构，压缩传统大数据与系统集成业务，全力聚焦人工智能应用与数据要素新赛道。新业务虽已形成上千个客户智能体应用，但现阶段相当部分客户处于试用培育期，尚未进入规模化变现阶段；而研发投入、算力成本等刚性支出持续发生，收入与成本错配会导致短期亏损，但为公司抢占AI产业机遇奠定了技术基础。

3、RaaS商业案例在金融风控、经侦等业务逻辑清晰、产出可量化的场景中，公司已与部分客户试点按智能体处理案件数量、业务转化成果或效率提升效果进行阶梯式计费。这一模式将AI能力从“工具采购”升级为“数字员工服务采购”，深度绑定供应商与客户利益。

4、研发资本化事项严格遵循会计准则要求，公司定期评估资产减值风险，目前未发生无形资产减值迹象，无需计提无形资产减值。

5、机构投资者持股变动属于市场正常行为。公司管理层始终高度重视股东利益，将持续做好经营管理工作，以良好业绩回报投资者信任。

感谢您对公司的关注。

（四）1.Q1营收腰斩（6541万，-47.65%），管理层如何确保Q2-Q4追回来？想问的是：推迟的项目具体什么时候能验收？Q2营收指引大概是多少？2.合同负债6093万vs合同资产2.15亿，这些“在途收入”何时变现？想问的是：这2.15亿合同资产，Q2能收回多少？6093万合同负债，Q2能确认多少收入？3.经营现金流由正转负（-6068万，-243.94%），管理层有什么具体措施？想问的是：回款问题具体卡在哪一环？Q2现金流能否转正？4.Q2营收要多少才能盈亏平衡？

回答：您好！

1、管理层正积极推动客户验收流程，部分推迟项目预计将在Q2-Q3逐步完成，但具体验收时间需视客户进度而定。关于公司Q2营业收入情况，请关注公司后续定期报告。

2、合同资产变现节奏取决于合同约定的付款节点及客户付款能力，Q2预计部分项目完成验收后可确认收入；合同负债将随项目交付逐步结转收入，具体比例需结合项目周期判断。

3、公司已全面加强应收账款管理，加强收款力度，力争改善经营性现金流。

4、公司Q2将持续推动客户新增订单，同时通过加速验收、压缩非必要开支等措施改善盈利。

感谢您对公司的关注，后续进展请以公司公告为准。

**（五）为什么公司？业绩亏损严重，公司的ai应用方面已经失去了市场竞争力吗？**

回答：您好！公司业绩阶段性亏损，并非AI应用丧失市场竞争力。

第一，从整体市场环境来看，近年政务、金融、安全等核心下游行业信息化预算收紧、项目建设周期拉长、交付验收节奏放缓，全行业普遍承压，是行业共性外部因素。

第二，从公司自身经营策略来看，公司主动推进业务结构革新，收缩传统低毛利集成业务，加大AI、数据要素、大模型等新业务研发与场景落地投入，战略转型阶段对短期利润形成压制。这是转型期“以短期利润换长期壁垒”的主动布局，而非被动掉队。

第三，从核心竞争力层面，公司AI技术与行业落地能力持续夯实、优势稳固。拓天大模型及行业智能体持续深耕垂直赛道，头部客户认可度持续提升：金融消保智能体落地国有大行千万级标杆项目；政务舆情智能体服务多部委及多地省市核心客户；公安全链条研判类智能体集群，在多地公安系统实战落地、常态化应用，产品能力与行业壁垒持续加固。

第四，公司正加速商业模式升级，依托动态本体技术、新一代决策智能场景开拓，叠加Token计费等新型商业化模式，持续提升AI产品化收入占比与盈利水平，充分释放AI业务价值。

综上，公司AI核心壁垒与市场竞争力保持稳定，短期业绩波动为外部环境  
与战略升级叠加导致。

感谢您对公司的关注。

**（六）请问，贵公司对目前AI应用方面的市场拓展情况，到底做出了怎样的  
规划？成本方面，为啥那么烧钱？**

回答：您好！结合当前AI智能体产业主流发展趋势，公司已形成大模型底座  
落地—核心场景智能体实践—智能体集群规模化—原子化Skill能力探索—基于  
动态本体决策智能升级的清晰AI发展规划路径，所有布局均紧扣商业化落地，稳  
步推进AI业务转型突破。

在AI应用市场拓展规划方面，公司紧跟AI智能体行业发展节奏，按照阶梯式、  
可落地的路径，全面推进AI业务布局：

1、筑牢大模型落地底座：在公司优势行业及头部客户已率先完成拓天大模  
型研发及行业化适配落地，依托自主核心技术，完成大模型在金融、政务、公共  
安全、大型企业等优势领域的技术适配，为智能体开发与场景应用夯实底层技术  
支撑，实现了大模型技术从研发到行业应用的转化。

2、聚焦核心场景落地标杆智能体：以大模型为基础，聚焦各行业刚需核心  
场景，精准落地标杆智能体：如金融领域深耕智能消保、智能风控场景，打造国  
有大行标杆项目；公共安全领域落地线索研判、资金穿透等实战型智能体；特种  
行业已落地开源情报相关智能体；政务、大型企业聚焦舆情治理、智能办公、合  
规风控等场景，落地专属行业智能体，实现单场景智能体的实战验证与商业化落  
地。

3、打造行业智能体集群，探索原子化Skill：在单场景智能体落地验证基础  
上，快速拓展多场景应用，打造覆盖行业全业务链条的智能体集群；同步推进智  
能体原子化Skill模块研发与复用，实现能力模块化、部署轻量化，提升智能体落  
地效率，降低客户落地成本，推动存量客户多场景规模化覆盖。

4、布局新一代决策智能，实现深度转型：基于现有智能体落地基础，依托  
动态本体核心技术，全力推进新一代决策智能场景探索与落地，推动AI应用从认  
知智能到执行智能向决策智能升级，真正实现智能决策业务转型，打造公司AI  
核心竞争壁垒，开辟全新增长空间。

在具体行业落地中，公司主要围绕金融、公共安全、政务、大型企业四大核心领域，以标杆案例复制、存量客户深耕、增量场景拓展为手段，全力推动AI规划路径落地变现。

同时公司持续加大生态伙伴建设力度，坚定践行软硬结合、软数融合的发展方向，这也是中国软件产业的未来发展核心路径；不断深耕行业、走进实体业务与物理世界，打通AI技术与实体经济、行业实务的落地壁垒，规避纯线上AI应用的同质化与替代风险，构建差异化落地优势。

在AI相关成本投入方面：公司现阶段AI相关成本偏高，是AI产业转型期的阶段性刚性投入，核心源于三方面：一是大模型迭代、智能体研发、动态本体技术攻关的核心研发投入，是技术卡位的必要支出；二是算力、高质量数据资源等AI基础配套投入，属于智能体落地必备的底层支撑；三是核心技术与落地团队搭建，保障AI规划路径稳步推进的人力投入。目前公司已全面启动成本精细化管理，优化研发与运营投入结构，严控非刚性支出，全力提升技术投入的商业化产出效率，推动成本与营收盈利逐步匹配，以务实投入支撑AI战略落地。后续公司将严格按照既定AI规划路径推进落地，持续释放技术落地价值，具体经营进展请以公司定期报告披露为准。

感谢您对公司的关注。

**（七）股价一直下跌，公司是有利空消息未告知投资者吗？股价何时止跌反弹？**

回答：您好！公司报告期内经营情况正常，主营业务未发生变化，内外部环境未发生重大变化。公司、控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项。公司将严格遵循信息披露准则，及时、准确、完整地向市场传递最新动态。

感谢您对公司的关注。

**（八）2026年扭亏为盈的目标是否会因一季报大亏而夭折？**

回答：您好！一季度阶段性业绩承压，属于短期经营节奏波动，不会动摇、更不会导致2026年扭亏为盈年度目标夭折。

公司一季度业绩走弱，主要受下游行业预算审批放缓、项目验收及回款延后等阶段性因素影响，仅为季度短期表现，不代表全年经营趋势。结合公司既定战

略，本年度公司将全方位落地提质增效、结构优化举措：持续收缩低毛利传统业务，优化组织与成本管控，筑牢经营基本盘。通过增收层面双线推进、构建多元收入结构：一是深耕存量客户，在现有合作基础上加快AI智能化转型，同时创新拓展新型商业化模式，挖掘二次增长空间；二是加快新赛道布局，如深度赋能特种行业，重点开拓基于动态本体的新一代决策智能场景，培育新兴业务增长点；同时叠加Token服务模式、行业智能体规模化落地，持续优化盈利模型，形成多维度收入支撑。管理层对全年扭亏为盈有着清晰的实施路径与落地安排，稳步推动经营基本面修复。鉴于经营业绩受行业环境、项目进度等客观因素影响，全年具体经营情况，请以公司后续定期报告披露为准。

感谢您对公司的关注。

#### **（九）贵公司有涉及军方业务吗？**

回答：您好！公司涉及军方业务已纳入公共安全业务进行统计。2025年度公司公共安全业务实现营业收入20,500万元，同比增长28.24%，成为公司增长最快的业务板块之一。其中，特种业务爆发式增长，实现营收4,803万元，同比增长109.45%；其他监管及安全机构业务实现营收4,032万元，同比增长54.00%；公安业务保持稳健发展，实现营收10,088万元，同比增长4.39%。客户拓展方面，新增两个省厅级单位，以及数个西部市级公安单位和多个特种行业客户，市场覆盖广度与深度同步提升。公司与香港某纪律部队合作持续深化，继一期、二期项目后签署第三期合同，彰显核心技术在高端客户中的持续认可度。目前，公共安全业务正加速从“项目定制+数据服务”向“智能体集群+场景赋能”模式转型，为规模化复制奠定基础。

感谢您对公司的关注。

**（十）公司手握这么多现金，有考虑往AI产业链上下游进行收购整合吗？AI产业发展迅速，技术更新非常快，公司的护城河在哪里？面对AI发展的大投入，公司如何在技术、业务、资本、人才几个方面进行布局？**

回答：您好！公司积极寻找AI产业链上下游并购机会，但考虑到公司未来发展规划及股东权益保护，公司将谨慎筛选相关标的。公司具备丰富的存量客户，可在现有合作基础上加快AI智能化转型，同时创新拓展新型商业化模式，挖掘二次增长空间；在数据资产方面，公司已构建超6,000亿条多模态数据资源，形成

超200万亿Token的高质量语料池，为行业场景智能体提供精准的行业上下文与实时动态信息，显著提升模型输出准确性与业务适配能力；同时公司已具备强大AI工程化落地能力。

感谢您对公司的关注。

**（十一）如何提升公司在二级市场上的声量？公司的技术和标杆项目能不能及时通过各个平台展示给二级投资者？**

回答：您好！公司高度重视投资者关系管理，已建立多维度的信息披露与价值传递机制。目前，公司主要通过以下方式提升市场声量并展示技术成果：

1、多元化信息披露：严格遵循《证券法》等法规，通过法定公告、互动易平台、业绩说明会及机构调研活动，及时披露公司标杆案例。2、全渠道价值传递：利用股东会、现场调研、策略会、投资者热线及媒体合作，全面展示战略规划与财务表现。3、技术成果可视化：在年报中详细披露研发投入及信创适配成果，并通过各类案例凸显技术壁垒。4、公司公众号持续披露公司中标简讯、最新经营成果等进行。

未来，公司将持续优化信息披露的及时性与穿透力，通过“智能体集群+场景赋能”等创新模式的落地案例，向市场动态传递技术转化能力。

感谢您对公司的关注。

**（十二）公司是否考虑在一级市场通过并购算力公司来增强公司的底座？**

回答：您好！公司持续关注AI产业链上下游技术及公司。感谢您对公司的关注。

**（十三）公司在deepseek融合，以及华为昇腾方面有哪些合作？未来针对AI应用，有何展望？目标是什么？**

回答：您好！公司自研的“拓天大模型”已集成DeepSeek V3及R1技术，目前正在接入DeepSeek V4，为多行业（如公安、金融等）提供复杂任务推理能力，并实现实战场景应用。在国产化适配方面，拓天大模型及核心平台已完成与华为昇腾、寒武纪等主流国产AI芯片的深度适配，并与海光、飞腾等CPU平台兼容，构建了自主可控的算力底座。

未来，公司将持续强化AI技术研发与行业落地，重点推动以下方向：1、技术升级：深化“动态本体+自主探索”引擎，优化数据底座，提升智能体在金融、

	<p>特种、政务等领域的规模化应用能力；2、市场拓展：聚焦金融智能风控、特种决策推演等核心场景，打造标杆案例，同时扩大高质量数据集构建平台的商业化；3、生态协同：加强与华为等头部企业的战略合作，把握信创机遇，通过并购或技术互补强化产业链布局。目标是通过AI技术重构业务模式，从“交付软件”转向“交付智能劳动力”，实现组织级到岗位末梢的全链路赋能。</p> <p>感谢您对公司的关注。</p> <p><b>（十四）施总，您怎么看AI大模型吞噬传统软件这个话题？对公司业务是不是有挤压？公司数据语料是通过开放信息收集的，在智能体快速发展的今天，这些数据语料价值是不是太打折扣了？</b></p> <p>回答：您好！AI吞噬主要为传统Saas软件，而AI大模型并非简单替代传统软件，而是通过“智能体化”重构软件价值。公司客户目前以私有化部署为主公司正推动业务模式从“交付软件产品”向“交付智能劳动力”转型，将动态本体、自主探索系统等传统技术优势与大模型结合，形成“智能体集群”效应。且公司持续强化数据采集核心技术能力、深化数据治理能力，积累了及其广泛的高质量数据资源，并且在特种、金融等核心领域积累的行业知识图谱与场景化数据，形成通用大模型难以复制的优势。因此，公司用户对于数据语料的需求日益凸显。</p> <p>感谢您对公司的关注。</p> <p><b>（十五）请问董事长，现阶段股价暴跌，贵公司是否有回购计划？</b></p> <p>回答：您好！公司将根据市场情况及公司发展规划酌情考虑。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年4月28日</p>