

# 北京零点有数数据科技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：
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 30 日
地点	上海证券报·中国证券网 <a href="https://roadshow.cnstock.com">https://roadshow.cnstock.com</a>
上市公司接待人员姓名	公司董事长袁岳先生 董事&总经理张军女士 董事&董事会秘书周林古先生 公司财务总监刘升先生 公司独立董事吴振华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长袁岳先生开场致辞</b></p> <p>各位投资者朋友，大家好。零点有数的 2025 年报已经公布，大家看到了公司发展的成果、业绩和战略创新，也看到了我们依然有待挖掘的潜力和发力方向。虽然有很多的挑战，但是零点有数在前沿探索中继续前进。</p> <p>看到公司的 2025 年报，大家就能看到基于人工智能大模型的成就，零点有数的数据分析和决策智能业务继续获得客户的认同，而其中基于专有数据编织、专门知识赋能、专有知识图谱强化的垂直数据智能 AIKC 业务，拓展出满足专门问题解决、专门领域需求的新业务。我相信，AIKC 不仅形成零点有数的独特的服务路线，而且也成为赋能公司客户群体的关键 AI 服务机制，是零点在产业投资和并购中的决策重点，也会成就人工智能应用经典的 2B2G 服务方向。2025 初步结出的服务硕果，必将成为在 2026 及之后一段时间的服务渗透和覆盖的创新机会资源。</p> <p>后面的问答环节，我们欢迎大家提出自己关心的问题，希望在充分交流的基础上，大家能更好地认识零点有数的特色与价值。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p>1、公司软件业务收入同比大幅增长，且知识工程相关研发投入较大，请问该业务的核心竞争力是什么，后续如何保持增长势头并转</p>

化为盈利优势？

答：您好。公司软件业务 2025 年实现收入 14,011.40 万元，同比增长 5,455.11 万元，核心竞争力体现在三方面：一是依托公司与控股子公司海义知的知识图谱技术，构建“LLM+知识图谱”协同驱动的知识工程体系，技术壁垒显著；二是参与制定国家人工智能知识图谱应用平台标准，行业话语权进一步突出。截止 2025 年底拥有 347 项软著、18 项授权发明专利，技术沉淀深厚；三是产品场景化落地范围广，覆盖政务、零售、高端制造等多领域，可复制性强。后续将围绕 AIKC 战略，深化垂直领域知识体系构建，拓展新场景，同时通过标准化组件降低研发成本，推动软件业务从“规模增长”向“盈利增长”转型，进一步提升毛利率，强化盈利优势。

2、并购海义知后，对公司有何价值，双方技术与业务协同效应如何？

答：您好。并购海义知是公司战略转型的关键一步，成效已逐渐显现。财务层面，2025 年海义知贡献营收超 6800 万元、净利润超 1200 万元，直接增厚公司业绩并提升整体毛利。技术层面，海义知知识图谱与“零点楷模”大模型深度融合，有效解决大模型“幻觉”痛点，模型精准度显著提升、交付周期缩短，形成行业独有的“大模型+知识图谱”技术底座。业务与市场层面，双方客户类型重合，交叉销售带动政法、市场监管等领域订单增长，产品从政务向国资、商业场景延伸，2025 年公司软件业务收入同比增长超 63%。整体协同超出预期，为公司向数据智能软件公司转型提供进一步强有力支撑。

3、请问公司有没有通过并购重组加强围绕 AI 和数据的上下游竞争力的考虑和安排？

答：您好。2025 年，公司持续完善“技术+业务”双轮驱动的投资布局，除深度整合海义知外，还积极关注并储备优质拟投项目，通过战略投资构建技术生态、拓展业务边界。公司与已投资企业在数据要素、AI 应用、金融科技、数字分身等领域深化协同，相关技术与业务成果逐步落地，技术实力与行业影响力同步提升。公司长期关注人工智能、知识图谱、数据治理、行业垂类大模型等相关优质标的，秉持产业协同、审慎稳健的原则，如有符合战略规划且具备良好协同价值的并购相关安排，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。

4、2025 年持续亏损但大幅减亏，核心原因是什么？

答：您好。2025 年公司实现大幅减亏，核心得益于高毛利的数据智能软件业务同比增长 63.76%。数据智能软件业务已成为拉动公司收入增长与业务转型的核心引擎；同时，公司优化研发投入结构，严

控期间费用，项目交付效率持续改善，进一步提升整体盈利能力。

5、毛利率提升但仍低于行业平均的原因是什么？有什么方案试图提升毛利率呢？

答：您好。2025 年度，公司一方面提升高毛利的数据智能软件业务收入占比，使之成为整体业务毛利率增长核心支撑；另一方面，依托 AI 大模型、知识图谱等技术赋能，项目交付自动化、智能化水平提升，人力与服务成本持续下降。未来，公司将持续推动 AI 应用场景的落地，依托“零点楷模”垂类大模型+知识图谱双轮驱动，提升产品标准化与复用率，公司整体毛利率水平有望稳步上行。

6、未来公司的 AI 战略能否具体说明下？

答：您好。2026 年公司核心战略为以 AIKC（垂直知识智能）为核心，聚焦知识内核，利用通用大模型能力，通过专项数据深度训练、专门知识库系统化编织、专项知识图谱强化学习，构建垂直领域知识工程体系，把泛化 AI 服务升级为精准解决行业核心问题的智能工具，让人工智能扎根具体业务场景，形成可复用、可迭代的垂直知识资产。

AIKC 战略立足垂直行业知识沉淀，将公司“懂业务、懂场景、懂决策”的核心能力与 AI 技术深度融合，精准匹配政务、国企、大型企业对于高精度、可解释智能决策的需求，构筑差异化竞争优势与技术护城河。

7、互联网大厂、传统 IT 企业纷纷入局政务数据智能赛道，公司竞争优势是什么？

答：您好。面对行业竞争加剧，公司具备差异化核心竞争壁垒。一是深耕政务决策领域三十余年，深度理解政府部门管理逻辑与业务痛点，场景落地经验远超通用科技企业；二是拥有垂类大模型 + 行业知识图谱专属技术体系，贴合政务合规化、专业化需求；三是长期沉淀全国政企客户资源，客户粘性较强、复购稳定，区域服务网络完善；四是具备从咨询规划、技术开发到落地运维的一站式服务能力。公司聚焦政务细分赛道，以垂直化、专业化、场景化构建护城河，稳固市场份额。

### 三、董事会秘书周林古先生结束致辞

尊敬各位投资者：

今天会议即将结束，在未来更长远的发展过程中，零点有数愿意继续与各方进行交流，不断提高公司治理水平、经营水平，创造出更好的业绩来回报股东，回报大家对公司的热忱期待。各位投资者如果还有进一步的问题，我们非常欢迎会后通过邮件、电话等方式进行更深入的交流。

	感谢各位投资者参与此次会议并积极提问，最后衷心祝愿大家工作顺利，生活愉快！谢谢大家！
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	关于本次活动不涉及应披露重大信息。