

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：2026-003

投资者关系活 动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：
参与单位名称 及人员姓名	以下排名不分先后： 西部证券 程乙峰 西安敦成私募基金 张晓艳 汇丰晋信基金 韦钰 开源证券 刘毅 交银施罗德基金 陈均峰 华宝基金 毛文博 浙江秘银基金 董一平 华夏理财 王莎 国泰人寿 伍恩芃 狮城产业投资 刘濯宇 前海人寿保险 朱亚萱 上海鑫垣私募基金 史彬 红思客资产管理 孙浩桐 银河基金 于嘉馨 新华基金 董晨阳 嘉实基金 沈玉梁 上海久期投资 白舟 明达资产 黄俊杰 金鹰基金 陈颖 信达澳亚基金 刘维华

	尚诚资产管理 黄向前 夷吾资产管理 谢树平 慧远投资 陈传奇
时间	2026 年 9 月 1 日 15:00—16:00
地点	进门财经 https://www.comein.cn/
上市公司接待 人员姓名	董事、董事会秘书周林古
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司业务发展历程与战略 公司自成立以来，主营业务方向始终一以贯之，即“基于数据做辅助决策”，只是在不同的技术时代采用不同的技术手段服务客户。公司业务演进大致经历了三个阶段：第一阶段为报告业务，即客户委托公司收集数据、分析数据并形成报告，公司据此收取报告服务费用，这也是公司的基石业务；第二阶段为数据智能软件业务，即客户委托公司开发并部署辅助决策智能软件，将内部数据与外部数据进行融合，系统部署后或者 SaaS 方式公司收取服务费用，深度介入客户的管理流程；未来在控股子公司海义知相关知识图谱技术、本体论支撑下的数据编织、动态本体技术的整合支持下，结合公司的咨询基因以及在多个行业积累了丰富的业务 know-how，探索发展 AI 智能决策业务，形成基于智能体为业务形态的覆盖战略、策略、行动决策的一体化辅助智能决策业务。 2026 年上半年，公司数据智能软件业务收入占比进一步提升至 41%以上，较之前水平逐年提升，系公司主动进行业务结构调整的结果。 公司研究咨询业务对当前推广基于大模型、基于本体论的新业务形成了重要支撑。参考国际头部 AI 公司在 2026 年初设立咨询部门、帮助客户落地 AI 应用的实践，公司咨询顾问能够深入产业一线，帮助客户真正实现 AI 应用落地，公司在 AI 应用领域具备咨询基因带来的差异化优势。 二、主要业务板块及经营进展 1、政务领域：12345 政务服务热线智能派单

	公司在政务领域以 12345 政务服务便民热线为典型应用场景，综合运用大模型技术与大数据算法实现智能派单。公司在民生治理、民生服务领域构建了知识图谱，能够准确完成来电诉求的识别与跨部门派单转办。以一线大型城市为例，每日话务量可达 4-5 万通且主要处理数据类型为文本数据，智能派单难度较高，且涉及老百姓咨询、投诉电话向各委办局的派转办理等具体行动决策，公司依托知识图谱与 AI 垂类大模型实现了较好的派单效果。 2、商业领域：运动品牌门店智能订货 公司门店订货业务以知名运动品牌为核心客户，采用“系统销售与订货服务收费”的业务模式。公司整合客户内外部数据多源数据，AI 订货助手基于数据融合为客户提供更优的订货推荐，优化 SKU 订货决策。 3、特殊领域：海义知情报分析与辅助决策 公司控股子公司海义知主要服务特殊领域客户，为其建设知识图谱，基于本体开展情报分析与策略性决策系统建设。在特定任务场景下，公司派驻工程师进场协助客户完成相关任务，对标国际同类公司“系统先行、服务跟进”的作业模式，为客户解决相应任务提供业务支持。 三、2026 年上半年经营业绩与业务结构 目前公司业务结构主要由两部分构成：一是数据智能软件业务（含特殊领域与商业应用软件），二是决策报告业务。公司的基本策略是巩固报告业务，并有意识提升高毛利软件类业务的收入占比。 2026 年上半年，公司整体业绩实现小幅增长，增长主要来自数据智能软件业务，该业务收入实现较快增长；同时，公司主动收缩了部分低毛利报告类业务。从核心经营指标看，公司毛利率同比提升，经营性现金流流出进一步收窄，净亏损同比收窄约 28%，公司经营质量持续改善。 四、未来发展方向 1、宠物健康管理及宠物保险业务 公司致力于提供 AI 决策智能体，通过让数据成为决策
--	--

	因子实现价值变现，并据此切入宠物保险领域。公司调研发现，宠物保险市场增长迅速但行业整体亏损，核心原因是缺乏数据；与此同时，宠物智能硬件（智能项圈、智能食器/水器、猫砂盆等）出货量高速增长，且由于宠物无法表达身体不适，智能硬件对宠物健康追踪是优质的增量数据源。 公司据此整合智能硬件数据源，构建“宠物健康追踪管理+保险保障”业务。该业务具备三大功能：一是依托智能硬件持续跟踪宠物健康；二是发现异常时进行预警，并通过智能问诊提供疾病咨询与建议；三是基于问诊数据与智能硬件数据支持保险理赔。目前公司已测试多款硬件，正在与保险公司进行系统打通，与保险公司的系统对接等工作完善后将上线。 商业模式上，公司对智能硬件以及保险服务收取费用，突破以往按项目收费（case by case）的模式，践行“结果即服务”（Result as a Service）理念。 2、海义知深度整合与 AI 应用布局 公司 2026 年半年报董事会正式任命海义知丁军博士为公司副总裁、首席 AI 应用官，作为公司 AI 应用业务发展的领军人物。海义知目前拥有两个拳头产品：一是数据编织，即通过算法对海量数据进行共识性计算，无需数据汇聚即可获得结果，大幅提升数据利用效率；二是动态本体，将在情报分析、决策等领域发挥重要作用，公司相关业务对标国际同类公司的商业模式。 五、互动交流 1.问：公司与某大型公司的合作情况如何？AIKC 路线与直接采购通用大模型并二次开发相比，核心价值、成本差异及核心壁垒是什么？如何应对大厂可能的降维竞争？ 答：（1）公司 2024 年与某大型公司在人工智能领域启动合作。合作主要应用场景为智能汽车门店管理：公司整合摄像头、销售、业务录入等多源数据，主要涉及多源数据融合及其背后的门店管理、销售决策、售后维修决策等智能决策辅助场景。合作规模持续增长。
--	--

	答：（2）AIKC 与通用大模型二次开发的核心差异与壁垒方面，公司认为核心壁垒在于行业或领域的专业数据与专门知识。通用大模型基于全网公开知识，进入具体垂直领域必然面临专业知识不足的问题；且大型企业的敏感数据不会对外进行模型训练，需在私有化部署的模型中进行训练。公司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体系。公司收购海义知的重要考量即在于其在知识图谱构建方面具备良好的工具能力，能够降低知识图谱建设成本，形成效率壁垒。 答：（3）应对大厂降维竞争方面，公司认为：若基于公共知识开展业务，存在被替代的风险；而针对专门领域、且数据不离开客户的业务，在具体场景下的业务，大厂难以替代，公司瞄准的正是这一市场。此外，人工智能越往下发展，越会走向具体行业与场景，通用大模型将更多作为技术底座存在，其下沉做垂直应用需要大量投入；生成式 AI 的落地一定与行业领域、企业内部知识以及专家隐性知识的复用相结合，这是未来垂类模型解决具体场景问题的核心，应用型公司具备较大的发展空间。 2.问：公司智能决策业务的空间有多大？中国市场规模大概多大？智能体业务的具体商业模式是怎样的？ 答：（1）智能决策业务方面，一切经营管理都跟决策相关，从这一角度看空间很大。若聚焦具体场景：战略、策略层面的决策分析对应咨询业务，参考研究咨询行业规模，中国市场规模约 100 亿元；行动类决策（如企业促销、新产品定价等日常经营决策）空间更大，可参考 BI 软件业务，中国市场规模约 200 亿元。综合判断，中国智能决策业务整体市场规模约 300 亿元。 答：（2）智能体业务方面，公司判断“为客户做智能体”的市场仍有窗口期。公司依托咨询顾问能力，帮助客户梳理业务流程，并完成底层模型调用、知识图谱、知识库、Skills 等配置调优。展望未来，公司希望打破“帮客户做一个智能体、做完即失去客户”的规律，转向“做一组智能体为客户达成业务结果”。公司智能体业务目前分为两块：
--	---

	一是当前为部分客户提供智能体开发服务（业务流程梳理、知识库搭建、模型调用、算力与数据准备等）；二是公司自有智能体在特定领域直接达成业务结果。 3.问：海义知在其领域有哪些国内竞争对手？海外主要对标公司是谁？双方是在产品能力还是业务模式上具有可比性？军工业务的收入体量及核心产品或解决方案有哪些？ 答：国内具备类似的公司较少，以渊亭等非上市公司为主。多数相关公司以系统集成类业务为主；海外同类公司主要为 Palantir，海义知自创业起即对标该公司发展构建业务体系，在产品能力与业务模式形成对标发展。海义知 25 年年收入约 6,000-7,000 万元、净利润约 1000 万元，海义知采取以有支付能力客户为核心的稳健经营策略。公司未来不排除通过加大资本开支支持海义知加快发展。 4.问：丁军博士已到上市公司任职，其目前是否持有上市公司股票？未来是否会对丁军博士及海义知员工实施股权激励？ 答：公司 2026 年半年报董事会正式任命丁军博士为公司副总裁，首席 AI 应用官。丁军博士目前持有公司 2 万股股票。公司对海义知及其团队有一整套发展规划，包括业务支持与资本开支安排。公司具有利益分享的治理基因与传统，对于海义知年轻团队，公司将同样对待，若其能够真正把技术和业务做起来，公司将在依法依规的前提下，于适当时机推出股权激励计划。 5.问：二级市场应如何预期海义知今年及未来三年的收入增长趋势？ 答：海义知目前基本按业绩承诺口径发展。海义知收入的较快增长预计在 2027-2028 年。由于特殊领域相关数据编织技术工程化由海义知支撑，数据编织类业务预计 2027-2028 年将有更多需求释放。2025 年海义知收入约 20%为民用业务（以能源类客户为主）。 6.问：整合海义知之后，公司是否可将各行业咨询经验沉淀为 Skill 或 Agent，实现 AI 智能体在企业端的部署？该业务大概什么时候产生收入？收费方式如何？
--	--

	答：（1）将行业咨询经验与智能体部署相结合，正是公司努力的方向。公司在多个行业积累了丰富的业务 know-how，因此为客户搭建智能体时，客户会感受到公司“更懂行业”，开发部署效率更高。公司最终目标是帮助客户通过智能体达成业务结果。这也是国际头部 AI 公司设立咨询部门的原因——客户缺乏 AI 应用能力，需要咨询顾问帮助梳理可由 AI 执行的业务流程。 答：（2）收入方面，智能体相关业务目前已产生小部分收入。 答：（3）收费方式方面，目前主要以项目制收费为主；同时也探索按 token 消耗的运营服务模式。 7.问：公司客户结构主要分布在哪些行业？客户战略以大客户为主还是各行业均有侧重？复购率如何？ 答：客户结构方面，公司客户以头部大企业、政府部门及央企为主。政府客户以发改、工商、税务、政数局等为核心；商业客户主要集中在时尚零售、汽车以及金融保险等行业；海义知民用客户以能源类为主。每年的老客户占比约 60%。 六、总结与展望 公司战略清晰，始终践行“业务经验模型化、模型算法化、算法软件化”发展路径，未来还将进一步向端侧决策延伸，因为大量决策需要在端侧完成。公司认为，所有 AI 应用最终都将走向具体场景落地。随着算力成本下降与人工智能技术进步，公司有望在人工智能产业落地方面取得成果。公司目前正处于战略转型的持续改善阶段，经营质量稳步向好；公司也将依托丁军博士等 AI native 团队的增强，在人工智能应用领域做出成绩。
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。