

证券代码：688500

证券简称：慧辰股份

北京慧辰资道资讯股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	李海涛 河北开熙投资管理有限公司 王荣风 上海偕沣资产管理有限公司 张宇博 北京明澄私募基金管理有限公司 黄如鹏 华福证券有限责任公司 邵籽杰 中信证券股份有限公司 李尊 南京金友私募基金管理有限公司 马跃峰 北京领航超越私募基金管理有限公司 （以上排名不分先后）
时间	2025 年 5 月 22 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：何东炯 资本运营与市场部总经理：杨晓波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司成立于 2008 年，致力于成为中国的“数据要素价值实现驱动器”，深耕于商业与公共服务领域，其中商业领域包括不限于通信、ICT、快消品、汽车、金融（银行、证券等）、烟草等 500 强及行业头部品牌为主，公共服务领域包括智慧政务、智慧农业、智慧文旅、智慧城管等，具备数据采集、分析、治理、流通、应用等多个环节，形成了数据分析、数据挖掘、数据运营领域的核心竞争力，积累了广泛的数据应用场景。</p> <p>公司将以深厚的行业洞察和经验知识为根基，以数字化技术与 AI 技术为创新驱动，持续在商业与公共事务两个领域赋能客户实现数据要素价值变现，打造中国领先的数据要素应用技术和运营服务供应商。作为“数据要素+AI”应用的综合服务提供商，公司聚焦数据要素业务、算法模型（AI）业务、算力基础设施等业务，运用大数据、机器学习、深度学习、人工智能(AI)、自然语言处理、模式</p>

	<p>识别、数据可视化、知识图谱、物联网等数字技术，推动数据资产价值化、AI 应用场景化、算力支撑普及化。</p> <p>公司充分利用公司长期服务的行业头部客户资源，基于在数据、算法、模型等方面所积累的行业知识库、算法模型库与大量专业数据分析报告等深厚积淀，构建数据、算法及算力融合的核心能力。</p> <p>二、互动问答环节</p> <p>1、公司在算力软硬件方面有哪些进展，可以为客户提供哪些产品？</p> <p>答：当前，AI 技术发展迅猛，公司也积极置身其中，过去两年公司依托过去数据、算法模型及场景 Know-How 的积累，形成了自有的文本、音频、数字人模型的研发并通过国家网信办备案，积极探索与客户业务场景融合落地的商机，基于对客户了解，公司发布了“慧 AI 智能应用平台”等相关算法模型产品，满足客户通过 AI 进行降本增效的需求。此外，底层大模型除了支持慧辰自研的行业大模型与数字人模型外，也接入主流公开服务模型（包括 DeepSeek、文心一言、智谱 AI、Kimi、百川智能、GPT 等），平台的应用以 Agent 智能体形式，支持自研应用与合作方应用部署。公司联合行业智算硬件合作方，基于 DeepSeek 大模型与慧 AI 数字员工产品，构建数字员工一体机解决方案。提供从“底层算力、大模型部署、推理训练、数字员工应用”的全栈解决方案，助力政府、金融、通信、消费品、互联网等行业用户实现“硬件+大模型+智能应用”的一键式部署，可实现快速构建知识检索、业务办公、知识库问答、数字客服等多种智能应用能力，帮助用户形成覆盖“业务-服务-运营-决策”的智能应用能力，标准 SaaS 版本可服务大量中小企业低成本业务提效需求。针对大型企业业务数据安全与定制化需求，也可提供私有化部署，能够结合企业私有数据提供优化微调的专业大模型应用能力。具体在服务商业消费与营销类场景的产品，包括“慧 AI”、“AIGC+洞察创新”、“AIGC+数字营销”、“AIGC+客户体验”、“AI 数字分身”等，可全面赋能客户的商业运营。当前，SaaS 版本已经通过合作渠道进行行业推广，定制部署版本已有大企业客户在交付中。公司也在积极探索在消费品、烟草等相关领域头部品牌私有化全域 AI Agent 部署有序推进落地中。</p> <p>2、公司在算力软硬件方面有哪些进展，可以为客户提供哪些产品？</p> <p>答：①算力软件服务领域，公司已储备智能算力基础设施以支撑公司在相关领域的业务发展，并与中科信控、棱镜数聚达成战略合作，基于各方优势，联合研发“融合算力管理服务平台”，其主要通过通用算力与智能算力的融合运营模式，满足智算运营精细化的趋势化需求。该平台提供全生命期的智算算力资源运维/常规运营管理功能，结合智算运营特点，重点加强了细粒度的智算资源服务和提升运营收益的精细化运营能力，可扩展多样的算力服务产品以及更好地满足不同 AI 算力租用的场景需求。同时，为平台服务的算力租用用户预置了大量高性能 AI 模型镜像与全流程的开发部署套件，赋能租户便捷高效地构建 AI 应用，从而在价格与易用性方面</p>
--	--

	<p>可有效吸引更多长尾、中小型智算应用需求客户群体。②算力硬件服务业务，公司已经开始为客户交付算力资源。</p> <p>3、日前，公司发布了与晶隆智算、棱镜极智达成在 AI 算力基础设施建设与智能运营管理，共同研发“统一算力运管服务平台”的合作，此次合作具体有哪些内容，公司的算力服务管理平台可以解决哪些问题，对公司业务有哪些影响？</p> <p>答：三方的合作，主要聚焦算力资源充分利用和 AI 落地的技术研发，支持 AI 应用需求方、开发者和算力资源持有者的多元化的综合服务。三方的技术可实现多元异构算力融合能力，打造覆盖智算资源全生命周期（覆盖设备资产全生命期的运营服务，从设备的日常运维到业务服务运营，针对大量算力运营与实际租户的真实需求，提供细粒度多级管理，并支持与运营方的设备运维/业务/财务系统对接，大幅降低运维运营人力成本）的行业级解决方案，将帮助客户降低智算建设成本，提升运营效率与效益，推进智能算力调度实现跨型号、跨品牌、跨地域的互联互通，助力算力互联网构建，推动 AI 在各行业的应用及产业的数智化转型。</p> <p>此次合作过程中，三方将充分发挥各自优势，聚焦目前客户在算力及 AI 应用领域的痛点问题进行技术攻关，包括不限于：打破生态壁垒方面，英伟达/昇腾异构设备混合调度，企业无需绑定单一硬件厂商，规避供应链风险；降本增效方面，算力资源利用率及运维效率将会实现大幅提升，推理成本的较大幅度下降等；模型开发方面，百款预置模型镜像和 AI 应用开发全流程工具链，助力租户的 AI 应用上线周期从月级压缩至天级。</p> <p>公司将进一步夯实“数据-算法-算力”一体两翼战略，实现数据价值、算法（AI）应用场景、算力服务多维提升。具体体现在，数据价值倍增方面，晶隆智算的硬件级监控数据与棱镜极智能的行业场景数据注入慧辰 AI 中台，驱动客户洞察精准度大幅提升。算法场景落地方面，基于统一平台，慧辰自研大模型（文本/语音/数字人）与相关应用（慧 AI ChatBI 与数字人等）可动态调度多元算力，在政务、金融、医疗等领域私有化部署效率提升。算力服务升级方面，全栈调度引擎与纳管容器技术补齐全链条能力，为客户创造更多的 AI 算力价值。公司将面向政府、消费品、金融、制造、医疗、烟草等领域推出标准化产品与定制化服务。此次合作，将进一步推动公司在“数据、算法（AI）及算力”方面实现业务的闭环，构筑业务发展的全域解决方案的护城河，支撑公司 AI 应用在场景中的深度开拓与落地，为客户在 AI 算力时代提供更多的数据产品、AI 应用产品，以及标准化、个性化的算力资源产品。公司将以此此次合作为契机，积极开拓市场，实现更多的 AI 应用与算力服务业务落地，赋能新质生产力。</p> <p>4、公司在数据资源方面有哪些储备，会给公司带来哪些价值？</p> <p>答：公司长期从事数据分析、数据挖掘、数据运营相关的业务，业务能力涵盖了具备数据采集、分析、治理、流通、应用等多个环节，形成了数据分析、数据挖掘、数据运营领域的核心竞争力。以</p>
--	--

	<p>数据资源为例，上市以来，公司数据采集及采购费用合计占营收比重分别为 51.59%、56.67%、60.38%、59.74%、59.56%。公司严格按照国内相关信息法律法规，确保数据应用安全。上述数据资源的积累，随着国家相关数据政策的明朗，未来会对公司数据资产入表、数据资源多维应用带来积极探索。与此同时，公司也基于过去应用数据过程中，积累了大量的行业 Know-How，对公司形成的文本、音频及数字人相关的行业应用模型的形成发挥重要价值。</p> <p>5、公司已经连续亏损，公司未来有哪些发展规划来实现公司触底回升，是否有收并购的想法来改善公司发展预期？</p> <p>答：首先，从 2024 年看，受国内外经济环境形势的变化的影响，行业竞争加剧，公司所服务的商业市场需求相对偏弱，受其制约，公司在业务上以稳中求进的策略，较预期进度有所放缓；同时，客户层面的预算投入也更为审慎，导致部分项目商务过程和执行周期延长，综合因素影响公司可确认的营业收入较上年度有所下降。其次，过去几年业务亏损的影响因素，除了宏观及客户开拓的竞争环境的变化，还包括投资商誉计提及应收账款的计提对利润带来的较大冲击。</p> <p>2024 年以来，公司持续深入开展降本增效工作，通过资产优化整合等方式减少低效投入；采取加强应收账款管理、降低减值损失等举措最大限度降低不利因素的影响；加强供应商管理，有效降低项目成本。2025 年，公司将持续加大在数据资源建设与管理、数据智能和 AI 算法及算力管理服务相关的技术研发及基础设施投入，强化对外合作，持续推动创新业务，发掘新质领域市场和拓展客户应用场景，进一步降本增效并创造新的增长，实现公司高质量发展。在开拓市场层面，公司将继续聚焦重点行业市场，在重点行业突破增加市场份额，推进大客户战略布局，发掘增长较快的新细分领域，探索新的服务模式，力争继续实现收入增长，并提升盈利空间。</p> <p>在公司发展过程中，始终关注新技术、新业态、新模式的变化和机会，积极利用好当前金融政策，探索通过业务融合合作、投资或并购等多种合作方式，横向和纵向延伸数据要素资源和 AI 基础技术资源的业务布局，走向价值链“微笑曲线”的高端，实现公司高质量发展，为股东创造更多价值。</p> <p>6、公司因子公司影响，目前还有投资者索赔诉讼，请问是否对公司有影响？</p> <p>答：截至目前，公司各项业务经营情况正常，上述诉讼事项不会影响公司的正常经营。关于投资者索赔诉讼案件涉的情况，公司严格按照相关证券法律法规及会计准则进行财务处理，您提到的中小股东诉讼索赔已于 2023 年计提预计负债。目前，共计 210 名投资者以证券虚假陈述责任纠纷为由对公司提起民事诉讼，其中针对 10 名投资者的起诉法院已裁定准许撤回起诉或按撤回起诉处理，法院支持了其中 2 名投资者的部分诉讼请求，驳回了 1 名投资者的全部诉讼请求。公司将持续关注案件的进展情况并及时履行信息披露义</p>
--	--

	<p>务。公司后续将积极采取各项措施，妥善处理诉讼事宜，依法维护公司和投资者的合法权益。</p> <p>7、公司服务的商业领域中哪些典型的客户？</p> <p>答：在商业领域，公司长期深耕 500 强及行业头部品牌，其中商业领域包括不限于通信、ICT、快消品、汽车、金融（银行、证券等）、烟草等。服务客户包括不限于，比如在互联网领域华为、阿里、腾讯、百度、抖音、小米、小红书等头部厂商均有不同形式的业务合作。</p>
附件清单（如有）	无