

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：2025-004

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	投资者
时间	2025 年 9 月 9 日、2025 年 9 月 29 日
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理赵龙先生 董事、财务总监杨蕾女士 独立董事孟为女士 董事会秘书何东炯先生
投资者关系活动主要内容介绍	文字互动环节，主要内容整理如下： 问题 1：公司业务与 AI 融合有哪些最新进展？ 答：2025 年上半年，公司继续深化 AI 技术融合创新，形成 Data+AI Agent 与场景深度融合。公司的智能数据分析产品服务向 AIGC Agent 应用模式进行升级，已研发出面向企业 AIGC 应用场景的 Agent 应用平台——“慧 AI 智能应用平台”，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（截至目前包括 DeepSeek、智谱 AI、百川智能、通义千问、GPT、文心一言、Kimi 等），平台的应用以 Agent 智能体形式，已实现自研应用与合作方应用部署。公司基于大模型、Agent 智能体与已有的分析模型结合研发的“慧 AI 智能应用平台”、“ChatBI 数据分析智能体”、“定性数据研究智能体”和“AI 数字员工”等相关技术产品，可实现面向企业客户服务数据分析、业务洞察、产品创新、数字化营销等场景的智能体应用，已支撑公司日常业务及面向行业市场推广。上述 AI 应用产品已取得客户订单进行交付，并持续跟踪更多客户需求，挖掘潜在订单。 问题 2：下半年公司 AI 业务的战略重点是什么？是否有重大产品发布或技术合作计划？在新兴应用场景领域有何布局？ 答：下半年公司 AI 业务将聚焦高质量数据集建设与业务场景智能体升级，升级现有数据分析技术到最新的数据智能技术体系；新增建设多个行业

的高质量数据资源库及相关数据资源的管理与应用平台；基于新的数据智能技术体系，相应升级各行业的数据应用产品，从原有物联网场景扩展到更多行业（快消、运营商、TMT、医疗与烟草等）的智能应用场景，相应升级对应运营支撑能力，适配业务拓展需求，加速技术落地与商业闭环。

问题 3：公司业务与 AI 融合有哪些最新进展 AI 对公司业绩的带动作用体现在哪些具体方面，AI 相关业务订单增长情况？

答：2025 年上半年，公司继续深化 AI 技术融合创新，形成 Data+AI Agent 与场景深度融合。公司的智能数据分析产品服务向 AIGC Agent 应用模式进行升级，已研发出面向企业 AIGC 应用场景的 Agent 应用平台——“慧 AI 智能应用平台”，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（截至目前包括 DeepSeek、智谱 AI、百川智能、通义千问、GPT、文心一言、Kimi 等），平台的应用以 Agent 智能体形式，已实现自研应用与合作方应用部署。比如，公司持续推进 AI 对自身业务的降本增效，上半年公司人均半年度创收同比增加 29.97%。从客户端的服务方面看，目前客户需求旺盛，公司持续推进 AI 相关业务的交付落地，公司已在数据智能业务交付的产品服务中有效结合融入 AI 相关技术研发成果，对数据业务开拓及交付带来积极贡献，创新业务成长态势凸显，预计未来相关订单需求旺盛。

问题 4：如何看待当前 AI 行业的竞争格局变化？在 AI 业务商业化落地过程中，公司面临的最大挑战是什么？

答：随着 AI 相关产业的快速发展，“核心战场”已经从基础的算力、模型扩展到应用场景上，AI 商业场景应用需要在以下三点建立竞争优势，包括数据、场景认知和模型落地能力，公司有着多年的商业场景数据要素积累，长期服务于大型商业客户，同时在 AI 模型应用层面做了提前的布局，综上，公司在 AI 商业场景应用方面做了充分的准备，有望在相关领域形成有效的业务产出。

问题 5：上半年算力成本、AI 芯片等基础设施价格波动对公司运营成本带来了哪些影响？采取了哪些应对措施？是否建立了长期稳定的算力供应渠道？

答：在算力业务方面，公司主要以提供软件为主，公司发布的“算力融合管理服务平台”，平台支持异构算力资源融合管理、提供算力资源的交易、服务运营、算力资源的调配与加速，并通过预置智能应用快速开发体系，支持面向中小企业客户提供数据集训练、自动标签及智算云（一键生成 AI 应用能力等）等服务模式。目前，公司联合中科信控发布的“智算云平台”已经在公司网站上线，对算力资源进行售卖。

问题 6：请问公司为什么十多年来一直坚持购买数据，而且占营收的比重如此之高？这是出于什么样的战略考虑？

答：公司从事的主要业务是基于数据分析方法论和数据智能技术提供数据应用相关的全栈解决方案，数据分析应用解决方案是基于数据分析与人工智能（AI）等数据智能技术相融合，为客户提供数据分析在内的服务和产品及相关解决方案。公司成立以来，一直向客户提供数据分析服务及产品，数据是公司关键的生产原料，也是公司向客户提供产品与服务的必需品。数据

	采集是数据分析和数据智能应用的必要条件，公司采集数据包括自行组织采集和对外采购数据等方式，因此在开展业务的过程中，需要大量采集外部数据。随着数据要素相关法律法规进一步健全，以及国家相关政策的落地，公司有望通过对数据价值的进一步挖掘，在数据产品、数据资产、AI 应用等多个层面体现价值，而随着 AI 相关技术与产品的进一步发展，公司将持续加大数据投入，为 AI 产品的形成和场景应用落地创造条件。 问题 7：请问公司目前 ai agent 客户都集中在那些领域？是否有快消品以外的客户？ 答：公司在服务商业消费与营销类场景的产品，包括“AIGC+洞察创新”、“AIGC+数字营销”、“AIGC+客户体验”等，可全面赋能客户的商业运营；此外，公司基于自有大模型与客户定制化语料训练，生成的业务知识大模型与相关数字分身产品，可服务典型客户的知识付费类 To C 场景相关产品。随着人工智能大模型技术的进一步深化应用，公司商业领域的模型算法将进一步提升智能标注能力，可满足行业客户人工智能模型训练的需要。基于公司长期服务头部品牌和头部品牌对 AI 落地的需求大幅增加，已经在客户处进行落地，相关 Agent 除了在消费品客户处进行落地，还在积极探索烟草、通信、医疗等领域。 问题 8：请问公司在模型这块有没有与业内的大模型厂商进行合作？具体合作方式是什么样的？公司有没有考虑进入医疗领域的 agent 客户开拓？ 答：公司继续深化 AI 技术融合创新，形成 Data+AI Agent 与场景深度融合。模型方面，公司形成了自研模型与外部接入调用模型相结合。自训练模型方面，自 2024 年以来，公司顺应 AIGC 应用发展方向（Agent 智能体）以及头部企业客户业务场景 AI 智能化的发展趋势，公司的智能数据分析产品服务向 AIGC Agent 应用模式进行升级，已自主研发出面向企业 AIGC 应用场景的 Agent 应用平台——“慧 AI 智能应用平台”；对外合作方面，已接入主流公开服务模型（包括不限于 DeepSeek、百川智能、通义千问、GPT、文心一言、智谱 AI、Kimi 等），平台的应用以 Agent 智能体形式，已实现自研应用与合作方应用部署。公司目前的 Agent 可以满足医疗领域的客户相应需求，也在积极拓展包括医疗、消费品等在内的多个行业。 问题 9：请问公司怎么看待 ai 潮流之下，数据、模型、算力、场景之间关系？基于此，公司的战略方向是怎么规划的？ 答：公司在数据、模型、算力及场景人工智能四大要素均有涉及。从战略方向上，公司以“AII in AI”战略为发展方向，已经在这些领域取得积极进展，也将持续在这些领域推进 AI 应用落地。场景方面，公司长期深耕在数据要素的场景中，过去十余年，公司长期服务世界 500 强及中国 500 强等头部品牌，是国内头部数据服务商、数据要素商之一，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，包括不限于通信、ICT、快消品、汽车、金融（银行、证券等）、烟草等商业领域头部品牌及智慧政务、智慧农业、智慧文旅、智慧城管等领域，为 AI 应用落地形成广泛的场景。数据方面，公司过去在数据采集及数据采购占应收比还是非常高的，自 2020 年公司上市以来，公司逐年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%。公司持续加大数据投入，上半年数据采集及数据采购成本占营收比为 66.54%，在此过程中积累海量数据、丰富的场景 Know-How、行业知识库、算法模型库等，数据是 AI 算法模型时代不可或缺的“生产资料”，为 AI 智能体在场景中应用落地奠定了积极的基础。算法方面，公司的智能数据分析产品服务向 AIGC / Agent 应用模式进行升级。公司研发的面向企业 AIGC 应用场景的 Agent 应用平台——“慧 AI 智能应用平台”，将 AI 技术融合应用到企业的更多数据智能化场景（日常办公、企业知识库、研究分析、销售运营、产品创新、知识问答等），2024 年下半年起已开始面向多行业的推广，已实现自研应用和合作方应用项目落地部署。2025 年上半年，公司基于大模型、Agent 智能体与已有的分析模型结合研发的“慧 AI 智能应用平台”、“ChatBI 数据分析智能体”、“定性数据研究智能体”和“AI 数字员工”等相关技术产品，可实现面向企业客户服务数据分析、业务洞察、产品创新、数字化营销等场景的智能体应用，已支撑公司日常业务及面向行业市场推广。上述 AI 应用产品已取得客户订单进行交付，并持续跟踪更多客户需求，挖掘潜在订单。算力方面，公司以软件为主，硬件为辅。软件方面，发布了“算力融合管理服务平台”，平台支持异构算力资源融合管理、提供算力资源的交易、服务运营、算力资源的调配与加速，并通过预置智能应用快速开发体系，支持面向中小企业客户提供数据集训练、自动标签及智算云（一键生成 AI 应用能力等）等服务模式。2025 年上半年，公司凭借自主研发的融合算力管理服务平台，签署某“AI 公共算力平台软件”项目，标志着公司在算力管理运营领域的技术和产品实现商业化落地。公司将持续推进相关产品研发投入和市场开拓力度。

问题 10：公司公告说 AI 服务需求旺盛，请问公司未来将采取何种手段来保障广大客户的服务质量，进一步的提高 AI 服务的交付标准？

答：公司长期服务五百强中的大客户，所服务的商业领域的客户对 AI 应用落地的需求旺盛，公司已经形成了全栈解决方案，可以满足不同客户对 AI、数据及算力方面的需求。公司基于公司核心大模型、Agent 智能体与已有的分析模型结合研发的“慧 AI 智能应用平台”、“ChatBI 数据分析智能体”、“定性数据研究智能体”和“AI 数字员工”等智能产品技术，提供面向企业客户服务数据分析、业务洞察、产品创新、数字化营销等场景的智能体应用能力，已在公司日常业务及客户部署方面取得积极成效。目前产品能力及交付能力能够支撑为客户的高质量交付。

问题 11：如果公司未来盈利了，将以何种方式来回报股东呢，回报中小投资者？

答：公司将持续推进业务开拓，推进新业务的布局，推进降本增效，努力实现财务数据的积极变化，公司也将在满足条件的情况下采取包括但不限于分红、回购等方式为投资者创造更多的价值。

问题 12：公司的数据来源有哪些，如何与数字技术结合形成数据产品？

答：公司从事的主要业务是基于数据分析方法论和数据智能技术提供数据应用相关的全栈解决方案，数据分析应用解决方案是基于数据分析与人工智能（AI）等数据智能技术相融合，为客户提供数据分析在内的服务和产品及相关解决方案。公司主要服务于商业和公共服务领域，面向行业大数据、

客户内外部多维数据、消费者行为与态度数据等多种数据要素资源利用，基于独有行业数据分析模型、数据算法、人工智能（AI）技术等，为客户提供经营决策数据产品、行业数字化应用方案，以及数据产品开发、数据运营变现、AI 应用解决方案等产品与服务，沿数据要素生态价值链拓展业务，是以数据智能分析和人工智能技术为核心支撑的科技创新型企业。

问题 13：公司在 AI 业务方面，聚焦哪些行业，形成了哪些产品，目前，国家层面对促进消费品行业方面提出了很多政策，已经有地方政府提出，“AI+消费”方面的补贴，请问公司可以为消费品客户提供哪些服务？

答：2025 年上半年，公司继续深化 AI 技术融合创新，形成 Data+AI Agent 与场景深度融合。自 2024 年以来，公司顺应 AIGC 应用发展方向（Agent 智能体）以及头部企业客户业务场景 AI 智能化的发展趋势，公司的智能数据分析产品服务向 AIGC Agent 应用模式进行升级，已研发出面向企业 AIGC 应用场景的 Agent 应用平台——“慧 AI 智能应用平台”，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（截至目前包括 DeepSeek、智谱 AI、百川智能、通义千问、GPT、文心一言、Kimi 等），平台的应用以 Agent 智能体形式，已实现自研应用与合作方应用部署。公司在服务商业消费与营销类场景的产品，包括“AIGC+洞察创新”、“AIGC+数字营销”、“AIGC+客户体验”等，可全面赋能客户的商业运营；此外，公司基于自有大模型与客户定制化语料训练，生成的业务知识大模型与相关数字分身产品，可服务典型客户的知识付费类 To C 场景相关产品。随着人工智能大模型技术的进一步深化应用，公司商业领域的模型算法将进一步提升智能标注能力，可满足行业客户人工智能模型训练的需要。基于公司长期服务头部品牌和头部品牌对 AI 落地的需求大幅增加，相关 Agent 已经在消费品客户处进行落地。

问题 14：公司研发人员方面，感觉不是很多，是否会影响公司在 AI 方面的业务研发及落地进展？

答：2025 年上半年，公司持续推动 AI 数字员工对公司效能的提升，其中包括技术人员在内的相关人员。在 AI 产品落地方面，公司已经形成 AI 中台，前期已经进行了发布，在客户处交付可以实现快速高效的交付。此外，公司实施了股权激励计划，不仅进一步推动完善了公司中长期激励机制，同时也增强了市场对公司实现战略目标和业绩增长的信心，充分调动了员工的主观能动性，提高了员工对企业的认同感和归属感，同时也向核心业务骨干提出了更高的业绩目标要求，构建员工与企业协同发展的命运共同体，实现员工与企业的共同成长。公司持续推进“All in AI”的战略，将持续对优秀人才进行多维度激励，吸引数据及 AI 相关人才的引进加入。

问题 15：目前，公司公开信息看到，公司是 2023 年上海大数据交易所的优秀数商，在 RWA/RDA 方面有没有一些业务探索？

答：公司是上海大数据交易所的数据咨询服务商及数据供需方服务商，也是 2023 年的优秀数商，公司在深耕数据业务多年，致力于数据要素价值实现，公司过去在场景与数据应用有丰富的积累，对于包括 RWA/RDA 在内的数据应用在场景落地上会持续积极探索，为上下游客户创造更多的价值。

附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 9 日、2025 年 9 月 29 日