

## 创业黑马科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券 张家琦 衍航投资 杨晓鹏 睿策投资 程海泳 招商证券 刘浩天、徐帅、马道明 中信证券 于聪 财智聚 孙田琪
时间	2023年9月12日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	创业黑马副总经理、董事会秘书 徐文峰 创业黑马 CTO、黑马天启 CEO 杨昕
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>中国正在加速形成一个 AIGC 创新生态，国内 AI 大模型最大的应用市场在重度垂直的行业领域。</p> <p>公司前期已推出科创服务行业垂类模型黑马天启，助力科创服务全流程效率提升 15-20 倍，入选“北京市通用人工智能大模型行业应用十大典型场景案例”。</p> <p>目前，国内中小企业已开始通过企业自由数据训练自己的行业垂类模型，而关键难点在于模型训练能力、算力资源、</p>

传统业务与团队智能化升级。基于中小企业现实需要以及公司研发黑马天启科创模型的成功经验，公司重点打造 AI 生产力赋能中心，集成算法、算力、训练、培训、投资等资源，助力中小企业开发、训练、应用人工智能大模型。

创业黑马 AI 生产力赋能中心将通过集“算法+算力+服务”三位一体的 AIGC 行业模型实训加速器，未来预计可为中小企业开发垂直细分领域行业模型提供超 5000P 算力供给、600 多个预训练模型与 CUDA 开发平台及 TAO 模型训练架构等算法支持、行业大模型开发及 AI 课程和工程师认证相关培训服务。公司未来将以京津冀、长三角、大湾区、成渝区、陕甘宁区等重点区域全国化布局 AIGC 生成力赋能中心，在全国超 5000 万家中小微企业的广大基数上，聚焦超 1000 万家活跃中小企业，以 1% 渗透率为目标实现服务覆盖，以 10 万元/年的企业模型开发与训练综合服务费用估算，未来 1 至 3 年内市场规模可达 100 亿元/年。

## 二、互动交流

**1. 黑马天启科创大模型目前进展情况如何？是否产生收益？**

公司于 5 月 27 日正式推出科创服务领域垂类模型黑马天启，并于 6 月份开启免费公测。截至目前，黑马天启科创模型已积累超千家深度用户，预计 9 月底公测结束，将全面推出基于黑马天启模型的一系列科创领域服务模块与产品，并正式开始收费应用。目前，黑马天启模型已经通过团队自用产生效益，2023 年上半年，公司知识产权服务业务毛利率同比提升约 15%，核心原因就是公司内部使用黑马天启模型。

**2. 公司为中小企业提供行业模型开发服务，目前开发了针对哪些行业的模型？不同行业模型开发难度差异如何？解决了什么行业痛点？**

公司除科创服务领域模型黑马天启外，还在同步开展针

对电力、教育、企业服务等行业领域客户的行业模型开发。开发不同行业模型，其底层模型架构大致相同，最大的差别在于行业数据，要将行业数据通过预训练融入模型，实现对模型的调优。具体应用中，主要解决了各行业降本增效的核心问题。如电力行业中，电力工程建设具有非常大市场规模，我们的客户做电力行业项目建设，每年投标 300-400 个项目，项目标书从几万字到上百万字不等。投标是客户公司的业务来源，也是繁重的工作量。通过开发行业垂类模型，用 AI 智能化生成标书，极大为客户降本增效。

### **3. 开发行业模型数据的来源与权属情况如何？**

开发行业垂类模型的知识、数据绝大部分不在互联网上，而是在各行各业企业自己手中，也是各个企业的核心竞争力，不会对外公布。现有的开发垂类模型的企业客户，正是由于对数据安全的考量，不会将企业数据上传到大模型上去定制化开发自己的模型，而是找到我们来进行私有化模型开发与部署。

### **4. 行业龙头是否会自己开发行业模型？对我们的业务是否会有冲击？这部分服务对中小企业的定价模式如何？**

确实很多大企业会自己开发行业垂类模型，但是一方面，对于大部分行业来说，大企业也不具备完备的算法、算力、团队等等全流程开发行业模型的能力，还是需要找我们这样的服务机构，提供算力、技术、人员培训等不同方面的服务。另一方面，行业龙头企业自己开发行业模型后，会对行业数智化升级有较大促进作用，中小企业在其模型基础上本地化开发部署自有模型，都需要用到我们的服务。

目前对于行业模型开发来说，具体定价要根据模型规模评估，一般 10b-20b 参数模型建设公司都能满足，一般中小企业开发模型价格在 50-100 万元左右，同时需要同比例配置 50-100 万元左右的算力支出。

**5. 公司的算力租赁业务什么时候能产生收入？预计建设多少算力规模？中小企业对算力的需求大吗？**

公司 AI 生产力赋能中心采购的全部为 DGX 一体机，其供货周期相对较快，预计三个月左右到货，在到货部署后，预计 1 个月以内可以开始出租。在公司采购设备的公告披露之后，已经有 10 家以上企业找到我们想要租赁算力，近期预计将会进行合作，所以设备部署好后可以第一时间开始租赁，也体现出市场上现在对于算力的需求非常火爆。公司第一批采购的设备算力规模达到 500P，未来将发展至 5000P。

**6. 目前全球算力紧张，国内 H800 也很难采购，公司为什么能够这么快速地采购到设备？**

目前采购 NV 算力设备主要有两类：一类是互联网大厂，自己使用智算做模型训练；另一类是像创业黑马这样的生态企业，做算力租赁和服务。NV 在国内通过经销商销售，公司算力设备供货商上海信弘就是其精英级合作伙伴。全球每一笔购买算力设备的订单都需要 NV 进行审核通过后，经销商才可以售出，NV 主要对采购企业的资质、用途等进行综合审核。NV 在全球通过生态合作伙伴推动 AI 的普惠发展，并通过培训、大赛等方式助力人工智能在全世界范围的应用提升。因此，公司深度认同 NV 的人工智能普惠发展理念，希望通过采购 NV 的 DGX 一体机先进算力和软件系统赋能中小企业，加速中小企业的智能化进程。

公司选择采购 DGX 一体机，也是看中其预置了 600 多个预训练模型等众多软件产品，作为全球人工智能领域的龙头企业，其预训练模型代表了目前国际上的顶尖水平，公司希望借助于其软件、模型以及培训认证体系，全方位提升自身赋能中小企业模型开发、训练到应用的全流程服务能力，并期待双方未来开展更加深入的合作，更好地推动 AI 在广大中小企业中的应用。

	<p><b>7. 公司目前除了与 360 集团合作以外，还与国内其他大模型厂商有合作吗？</b></p> <p>公司自身不具备研发通用人工智能大模型的能力，而是在通用大模型、开源模型的基础上，开发行业垂类模型，帮助中小企业训练自有模型。因此，各大模型厂商都是公司的合作对象，我们作为链接广大中小企业与大模型的桥梁，帮助大模型厂商打造中小企业生态，同时帮助中小企业选择更加适合自己的模型基座。</p> <p><b>8. 公司未来业绩预测如何？</b></p> <p>据半年度反映，公司收益情况趋势持续向好。预计明年传统业务贡献盈利没有问题。新增的 AI 相关业务也都是根据实际需求，能够快速实现落地与盈利的。公司将持续新增算力租赁业务部署，预计未来将增加不少于 5000P 算力；科创模型的应用以及行业模型的开发训练，以及人工智能相关的认证培训预计也能较快实现较好的盈利。</p>
日期	2023 年 9 月 12 日