

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：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	刘乐文 中信建投证券股份有限公司 罗舜芝 中信证券股份有限公司 魏敏 中海基金管理有限公司 周宇 农银汇理基金管理有限公司 王修宝 平安基金管理有限公司 唐钰蔚 光大保德信基金管理有限公司 邹伟 中信保诚基金管理有限公司 李富华 东海证券股份有限公司 袁天洋 国华人寿保险股份有限公司 孙周 IDG 资本 熊伟 上海世诚投资管理有限公司 王达 观富（北京）资产管理有限公司 朱小虎 厦门金恒宇投资管理有限公司 张震宇 杭州慧创投资管理有限公司 atila SUNWAH KINGSWAY LEASING AND FINANCE LIMITED 翟云龙 上海聆泽投资管理有限公司 黄颖峰 上海斯米克材料科技有限公司 解文杰 恒泰盈沃资产 （以上排名不分先后）
时间	2022 年 2 月 16 日 15: 00-16: 00
地点	电话会议
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	<p>一、公司概况介绍环节</p> <p>1、公司基本情况</p> <p>公司起源于“零点调查”，创始人为袁岳先生，公司基于数据分析技术和决策智能软件，为政府等公共管理部门与大中型企业提供数据分析与决策智能服务。</p> <p>公司历史沿革中有两个重要阶段，第一个是 2012 年开始，调研数据越来越难以全面地支撑商业管理或公共事务管理进行决策，公司的数</p>

据来源开始转向多源数据融合以支持管理决策。第二个转型阶段是2017年开始，客户的决策周期呈现越来越频繁的现象，同时需求更直观更便捷的方式呈现数据分析结果和决策支持方案，相较于以往提供决策分析报告的一次性产品形式，公司逐步开发数据智能软件产品。公司逐步加大研发投入，研发投入处于业内领先水平。公司整体的发展战略是经验模型化→模型算法化→算法软件化。公司拥有一整套完整的方法论能快速理解客户的业务，并将业务经验模型化。在模型化的基础上形成算法，通过软件开发将相应的算法进行固化，从而支持敏捷决策。2019年数据智能软件产品营业收入占比5.41%，2020年占比10.53%，2021年上半年占比近15%，实现了数据智能业务较快的发展和转型。公司预计未来数据智能业务的营收占比将达到50%以上。

随着各类数据积累越来越多，数据分析成为数据发挥价值的肯定课题。业界越来越发现，要做好数据分析，研究员与咨询顾问的“咨询”基因，成为数据智能企业的一个核心竞争力。

公司的技术与产品架构为：一个数据融合底座+答对和巡查宝两个工具产品+与各个行业结合的解决方案。公司的“答对”，对标Qualtrics（客户体验管理CEM软件公司，被SAP公司以80亿美元收购），为客户的交互提供强大的支持。越来越多的企业认识到，除了ERP等内部管理软件外，需要有一个软件工具可以跟外部客户进行交互与沟通并充分管理客户的体验，是未来市场竞争的重要支撑。

行业内对标公司如法国的益普索市场研究集团、美国的尼尔森等。国内的数据分析与决策支持细分领域的供应商整体较为分散，年营收5千万以下的企业较多，达到公司目前营收规模的企业屈指可数，这种行业态势为公司提供了较好的行业整合机会。公司充分发挥研发与技术投入大的优势，针对有数据智能思维的同行企业、互补性企业进行整合、投资与并购。

公司未来的发展目标是作为一个公众公司可以持续带动行业发展，致力成为中国数据分析与决策智能业典范。

二、互动交流

1、请详细介绍下公司两大业务类型、财务表现并举例说明。

答复：公司业务主要包括公共事务数据分析与决策智能服务和商业数据分析与决策智能服务。公司公共事务和商业数据分析与决策智能服务两类业务定价模式不存在显著差异。营收构成上两大业务多年来较为平均，大致保持在各占50%的比例。2020年度公司综合毛利率为40.41%。

在商业领域，公司为消费品、金融、汽车、房地产、TMT、物流等行业中的知名客户，在客户定位与描摹、产品定位与开发、服务体验管

理与优化、销售管理与优化、货品与供应链管理、卖场管理与优化、渠道布局与管理优化等方面提供数据分析与决策智能服务。例如某产品品牌开设实体店，需要公司提供店铺选址的决策方案。研究人员将整理选址周围商圈类型、客流量、客流类型及消费能力等多维度数据进行分析并形成决策支持报告。后续该品牌店铺设立完成，针对其不同产品的订货方案，公司根据来自客户提供的不同产品的历史销售数据、公司调研数据、外购大数据（高德、银联等脱敏数据），这些多源数据结合公司的算法技术，向客户提交数据智能分析软件，客户可根据其不同产品需求自行进行订货、调拨、促销折扣决策等自主操作，生成对应的、动态的、可视化决策方案。

在公共事务领域，公司在政务服务、城市管理、市场监管、营商环境、法治与公安、文化旅游等领域提供数据分析与决策智能服务，助力客户提升其决策水平、治理水平和服务水平。例如以公司 12345 热线大数据智能分析平台在某市的应用项目为例：某市人民政府办公室对智能服务建设提出要求，强调利用热线大数据，研究分析群众关心的热点、难点问题，实现全方位、立体化、无死角的综合研判，充分挖掘数据价值，从宏观到微观，多维度、可视化展现 12345 运行情况。公司将运行全景、城势要情、应急事项提示、群聚风险预警、社会治安隐患、重点事项监管，这六大内容模块组合封装成适用于该市市民服务热线平台的数据智能应用软件，在该市市民服务热线平台上进行部署。六个内容模块优势各异，功能互补，构建出组织成体系、发现智能化、管理可闭环的模式，形成热线大数据智能治理与分析管理平台应用软件，辅助客户探索科学、精细、有效的城市社会管理路径，提升城市运行和政务服务效能。

2、数据作为公司的生产资料，如何保证其安全性及收集数据成本的稳定？

答复：公司对于在业务经营过程中自行采集的数据，采用了脱敏、数据加密、建立防火墙等安全措施，制定了数据安全管理制度以保障数据资源存储、使用的安全性、可靠性。对于外购数据，在遵循国家法规和供应商对数据信息保密要求的基础上，运用大数据集成技术，在供应商提供的数据存储和处理环境中，对脱敏后的底层数据进行数据清洗，利用模型及算法对数据进行加工处理。对于客户提供的数据，根据其要求在其内部存储和处理环境中对数据进行加工处理。

公司部分外购大数据在一定时期内具有可复用性，故数据成本伴随使用次数呈下降趋势。对于公司自行采集数据，人工成本的逐渐提高使得采集成本略有上升，同时公司通过提升采集效率等方式，使整体的采集数据成本保持较为稳定的态势。

3、公司与国际竞争对手机构相比优势在哪里？

答复：公司在持续推动算法产业化，应用算法也是公司的一个突出优势。算法领域，一些基础算法一直是国际公司领先领域，公司着力在应用算

	<p>法的开发和推广上。因此垂直应用算法是公司的核心技术之一，也是优势之一。公司将不同算法模块和业务场景能够较好地融合，使得公司在政务领域等具有一定的优势。</p> <p>另一方面，公司与部分国际同行业机构在竞标中获胜的原因是公司的研发中心在中国，能够更快响应客户的创新需求，更快响应国内市场的的需求。</p> <p>4、公司作为第三方服务机构，如何保证公正中立的立场？</p> <p>答复：首先，公司创立之初名称中的“零点”即代表客观公正，不偏不倚的立场。确保数据的公正客观是第三方研究机构得到客户持续认可的关键，也是研究咨询的基础性要求。其次，机制保障。在公司开展业务过程中，客户也往往对公司有中立的机制要求，对于客户的被管理单元，不得在公司业务执行中发生接触与影响，如果被发现，则影响被管理单元的最终数据公司。再次，企业文化的塑造使得这一原则深入人心。公司在各项内部会议及制度中不断强调客观公正的要求。基于深刻的行业理解、优秀的服务质量、稳定的服务品质、良好的客户沟通、中立的立场，公司与众多客户形成长期、稳定、可拓展的合作关系。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月16日