

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：2022-002

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	刘洋 申万宏源 洪依真 申万宏源 夏春晖 中海基金管理有限公司 李天凝 大成基金管理有限公司 路龙凯 诺安基金 苗瑜 财通基金管理有限公司 童炯潇 广发资管 刘攀 农银汇理基金 王楠 中国人保香港资产管理有限公司 吴晓丹 太保资产 安鹏 光大保德信基金 张激 东方证券（自营） 李行杰 永安国富资产管理有限公司 章溢漫 和谐汇一 杨志飞 景泰利丰 钱进 顶天投资 杨湘云 睿新（北京）资产管理有限公司 刘建 凯丰投资 陈雯雯 上海常春藤资产管理有限公司 郭立江 天惠投资有限责任公司 叶泓池 上海紫阁投资管理有限公司 薛凌云 上海彤源投资发展有限公司 张焯 上海保银投资管理有限公司 徐杰超 上海理成资产管理有限公司 代勇超 上海开煜股权投资基金管理有限公司 胡亚男 西藏源乘投资管理有限公司 刘大海 中天证券 Enchi PAG 太盟投资集团 张开元 东证自营 顾宝成 华宝信托 陈刚 国开证券有限责任公司（自营） 陈旻 申万宏源资管 朱小虎 上海乾璟投资管理有限公司 陈翔 广东竣弘投资管理有限责任公司 （以上排名不分先后）

时间	2022年3月4日 15:15-16:15
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”，董事长袁岳先生1992年创立，“零点”设立初衷即代表不正不负，代表客观公正立场。</p> <p>经过近30年的深耕与积累，公司目前在国内的调研咨询行业及国内民间智库处于领先地位。公司发展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，大大提升了决策支持的效率。</p> <p>公司目前两大产品类型：决策分析报告、数据智能应用软件。软件业务近三年呈快速增长趋势：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年上半年度占比近15%。智能软件业务的发展也得益于公司以往的调研咨询行业丰富的经验积累。</p> <p>公司同行国际公司如法国的益普索市场研究集团、美国的尼尔森等，均为市场调研行业的国际知名企业。公司近年来逐步加大研发投入，贯彻执行经验模型化→模型算法化→算法软件化的发展战略。随着数据时代的到来，各类数据积累越来越多，数据分析数据洞察能力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，快速理解客户需求、理解客户业务的方法论以及快速架构模型算法的能力，成为数据智能企业帮助企业或者政府机构更好做好数据分析与数据决策支持应用的一个核心竞争力。因此相比纯IT技术型软件公司，零点有数能够更好利用研究咨询的方法论快速理解客户的需求、客户的业务，同时更快地发现什么样的数据对客户做出商业决策或者公共管理决策更有价值，这使得公司开发的软件比一般技术型软件公司能够更加契合客户的需求。</p> <p>目前公司所在的领域的企业整体较为分散，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，也给公司提供了一定的行业整合机会。</p>

二、互动交流

1、如何理解公司战略经验模型化、模型算法化、算法软件化，可否举例说明。

答复：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。这类决策一般需要三类数据，实体店所在商圈的人群规模、商圈辐射半径以及商圈潜在客户的画像，以判断是否符合公司产品定位。早期的调研一般通过实地设点计数、观察、街头问卷拦截访问等，通过调研问卷的统计分析获得上述三类数据。基于早期的这类业务经验，形成了决策数据模型，以及数据特征模型。例如商圈人群规模，可以通过移动通讯运营商合作手机 MAC 地址在该商圈的存续时间长短不同，判断其类型为商圈内工作群体、消费群体、游客等身份并进行整体划分。公司提供其算法模型以获取商圈客户类型，代替了早期的街头设点计数的形式，提高了数据获取与分析的效率。后续该品牌店铺设立完成，针对其不同产品的订货方案，公司可以在客户的内部数据环境中，将来自客户提供的不同产品的历史销售数据、融合调研数据、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模型，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。

这个案例体现了公司在商业领域的经验模型化、模型算法化、算法软件化全流程，即公司通过经验判断哪些数据更加契合业务场景，将其固化成模型，结合算法技术，最终形成数据智能软件产品。该战略支持了公司智能软件业务的高速发展及增长。

公司业务发展基于公司的技术与产品架构，即一个数据融合底座+答对和巡查宝两个工具产品+与各个行业结合的解决方案。数据融合底座可以对多源数据进行脱敏、加工、融合。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。

2、目前公司在哪些下游行业有较强竞争力？

答复：公司业务主要包括公共事务和商业两大类型的数据分析与决策支持服务。公共事务与商业业务的组合，两大业务类型组合，有较强的经济风险对冲能力。

商业领域在三个方面有较强竞争力：一是时尚领域即鞋服配，众多知名品牌均为公司客户。第二个是金融领域，尤其是保险行业。第三个是快递行业，头部快递公司均为公司客户。

公共事务领域有较强竞争力的业务：一是政务中心，例如 12345

政务热线智能应用服务产品。12345 热线在超级大城市每日接通市民数以万计的电话投诉、咨询、建议。全部均为文本数据，靠人工很难完成分析任务。公司在 NLP 在该领域的应用方面，由于长期在政务热线领域的积累因而有较大竞争力。目前全国有三百多家地级市，12345 政务热线智能应用服务产品未来还有很大发展空间。第二个就是公安系统，以警情文本为核心，以网格化地图系统展现不同类型的警情分布，并提供不同案件筛选、案件与周边要素分析等功能，助力公安情报分析效率提升。第三个是工商、税务，例如国家税务总局、国家工商总局委托公司做了很多行业第三方评估业务，助力纳税服务质量的提升、营商环境的改善。

3、目前的主要数据来源是哪些？有没有积累比较核心的技术或者算法的能力？

答复：公司主要业务是对数据进行分析 and 洞察，以及形成相应的决策支持服务产品。目前数据分成三个来源，第一类是公司直接采集的数据，用到答对、巡查宝作为采集数据、融合数据的工具。第二类是客户内部的数据，比如客户内部 ERP 数据，客户本身 CRM 管理数据，客户自己购买的数据。第三类是通过公司向第三方采集或者第三方采购的数据，比如经过脱敏的交易数据，地图数据等。

公司目前积累较好的数据与算法有两类，一类是在民生服务领域市民对于社会以及消费的倾向数据，公司长期跟踪，也公开发布了很多相应的研究成果，如民众最关心社会特点问题等这类社会经济生活形态领域数据。第二类是公司积累了丰富的应用算法模型，应用算法也是公司的一个突出优势。公司认为，算法领域，一些基础算法一直是国际公司领先，公司着力在应用算法的开发和推广上，2021 年公司跟上海经信委在世界人工智能大会上共同承办第一届世界算法大赛。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方面具有一定的优势。

4、未来公司主要增长主要来自客户行业迅速拓展，还是来自于客户 ARPU 的提升吗？

答复：整体上看是行业客户的增长，例如前面提到的 12345 政务热线智能应用服务产品，未来还有很广阔的市场空间。未来公司在行业内整合上，也存在增长空间。

5、现在公司在新能源汽车行业是否做了布局？

答复：公司为中国一汽等汽车品牌旗下的新能源车在产品战略规划、服务满意度提升等方面提供服务。为新能源汽车行业提供数据分析与决策支持服务是公司汽车领域业务的一个新增长点。

6、公司未来进行行业整合，主要想看哪些方向呢？

答复：目前分散行业态势为公司提供了一定的行业整合机会。公司充分发挥研发与技术投入大的优势，针对有数据智能软件化思维的同行

	<p>企业、有互补性的标的进行整合、投资与并购。我们希望和已经有转型意识的团队合作，一方面用公司现有的研发投入对其赋能，降低其研发成本，一方面也提高公司的研发成果复用度。</p> <p>7、2018年开始员工人数增长较快，主要是投入哪些方向？2022年后扩人计划如何？ 答复：2018年公司较大幅度加大了研发投入，招聘了大量的数据科学家，软件工程师和算法架构师。2022年公司预计在研发继续增长的基础上，会更加重视在商务上的投入。另外计划增加算法团队，公司相信算法是引领行业发展的核心技术，同时对于相关岗位做优化缩减，逐渐调整公司的人力结构。</p> <p>8、未来3~5年内公司的内生增长是否有指引，包括收入和利润？ 答复：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年上半年度占比近15%，实现了数据智能业务较快的发展和转型。公司规划未来三至五年内，在现有决策分析报告业务稳定的前提下，数据智能软件业务营收占比提升至50%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月4日