

股票代码：301299

股票简称：卓创资讯

山东卓创资讯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：IR 2023-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	具体内容详见附件
时间	2023年3月23日（星期四）下午 15:00-16:00
地点	公司会议室
形式	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：姜虎林； 董事、副总经理、董事会秘书：崔科增； 董事、副总经理：鲁华； 财务总监：路永军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、开场致辞</p> <p>根据公司披露的《2022年年度报告》，公司董事长、总经理姜虎林先生就公司主营业务和2022年度经营情况做简要介绍；财务总监路永军先生宣读公司2022年度主要财务数据，并对变动情况做简要说明。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、如何看待行业价格战带来的影响？</p> <p>答：公司目前不会且在未来也不会参与价格战；从长期来看，价格战对整个大宗商品信息服务行业秩序会产生不良的影响；当前大宗商品信息服务行业中的付费信息尚处于培育期，需要同行业一同维持良好的市场竞争秩序，推动整个信息服务行业持续、健康发展。</p> <p>2、作为行业信息服务商，将自己打造成价格标杆很重要，对此有哪些计划？</p> <p>答：①不断研究各商品市场价格形成机制，基于价格驱动关系的变化，持续优化估价方法论体系及相关细则。②基于市场发展情况，不断研发、更新更加符合市场需求的价格评估方法。③坚守中立原则，夯实公司内部管控能力，为客户搭建值得信赖的价格基准。④通过让市场参与者理解价格标杆对于提升交易效率的重要作用，不断扩大卓创估价在交易结算、内部考核及其他方面的应用。⑤推动卓创估价在衍生品市场</p>

的应用。

3、年报中提到，会密切关注并深入研究人工智能（如 ChatGPT）等技术，这块如何与公司产品结合？

答：在生产方面，现阶段公司主要关注人工智能技术在生产效率方面能够带来的提升，如日常程式化内容的自动生成；提高信息质量检查效率；提升文字质量等。未来计划与相关公司展开合作，结合卓创资讯现有的大量专业数据和分析内容，进行卓创资讯专属行业大模型的深度训练，以使模型具备分析大宗商品数据的能力，这一方面可以为分析师提供新的视角以及带来效率的提升，另一方面也将尝试通过人工智能给出市场分析、预测等方面的内容，与公司现有的主要以分析师经验为主，模型为辅的分析内容有效结合，从而进一步提升服务客户的能力。在产品方面，主要考虑通过人工智能提高产品端的交互效率和使用体验，如：智能搜索及应答：提高全站搜索结果的精准性和高效性，以及客户常见问题或关心问题的交互式输出；探索客户问答式交互的语音播报体验；探索将复杂内容可视化输出的阅读体验；未来利用人工智能提升产品全生命周期的管理效率等。

在营销方面，卓创资讯早已上线智能客服机器人“小卓”，客户可以通过卓创资讯各产品页面跟“小卓”进行沟通，目前“小卓”已经能够回答产品使用、资讯内容、付费订阅等相关问题。智能机器人保障了公司7*24小时服务，使客户问题极速响应，让沟通更轻松、服务更智慧。除此之外，公司还计划通过引入智能情感分析、满意度评价，将人工智能技术与公司CRM系统深度结合，进一步提升营销效率和服务质量。

4、公司是如何保障数据质量的？

答：首先，公司拥有完善且专业的估价方法论体系和分析方法论体系，并与大宗商品市场参与者不断沟通、交流，定期对方法论进行修订和优化，以确保所有方法论符合市场交易特点，更加便于客户参考和使用。同时，公司也拥有高质量的信息交流方梯队；

其次，公司设有信息管理中心，并建立了完善的质量内控流程，从信息采集、存储、发布的各个环节进行质量控制和内控监管；

再次，公司始终坚持中立第三方原则，不参与任何交易，并制定了相关合规政策，以确保所有分析师日常执行过程中保持中立，并客观的发布市场信息；

最后，公司拥有经验丰富的专业分析师团队，为数据质量保驾护航。

5、在2023年，公司可能面临的竞争跟之前有什么不同？公司的壁垒、竞争格局有什么变化？如何提升公司的市场占有率水平？

答：2023年公司可能面对的竞争环境与之前基本相同，没有本质的变

化，未来是否会有新进入者，公司会持续关注。

在提升市场占有率方面，公司将扬长补短，将主业进一步做大做强，不断改善并提升产品及服务质量，并始终保持对新技术的跟踪与研究，以便及时针对自身业务展开研发，生产出满足客户需求的新产品或服务。

6、公司人员的结构情况，数据采集、产品销售、研发、管理人员比例？

答：如公司年报中披露的，截至 2022 年 12 月 31 日，公司在职员工总数为 1088 人，其中：生产人员 516 人，占比 47%；销售人员 352 人，占比 32%；技术人员 129 人，占比 12%；行政管理人员 91 人，占比 8%。

7、公司是否有和数据交易所展开合作？对于我们这类数据产品已经比较成熟的行业而言，因为本身客户的范围、种类已经比较固定，数据交易所是否是一个更好的变现渠道？

答：公司有相对成熟的销售渠道，且仍将进一步巩固现有渠道，对于数据交易所这一新兴渠道，公司也会保持密切关注。

8、公司毛利率水平？目标毛利率的预期是多少？

答：公司近 3 年的毛利率分别为 66.64%、65.00%、65.78%，相对平稳。基于市场规模以及对公司仍将不断发展壮大的预期，毛利率存在上涨空间。

9、公司有 7%左右的海外收入，主要来源于哪些业务？未来是否有进一步增加海外业务规模的计划？

答：公司海外收入由来已久，主要来源于资讯业务。公司暂时没有海外拓展、布局的规划。

10、公司是否有招兵买马的计划？

答：公司始终重视人力资源，后期仍将继续加大人才培养力度，以进一步提升现有团队的专业能力及工作效率，同时也有引进高端技术人才的计划。

11、公司产品的定价策略，2023 年是否有提价的举动？

答：公司产品定价及销售策略整体相对稳定，但也将保持一定的灵活度。同时，随着市场对数字资源价值认可度的提升，公司产品也存在提价的可能性。

12、公司对于自身所面临的整体市场空间如何看待？未来的增量市场在哪里？

答：因为没有官方权威数据，公司不能很精准的回答市场整体空间这一问题。然而，大宗商品涉及国民经济的方方面面，单纯从行业参与者（如大宗商品生产、流通、消费等）的规模、数量考虑，市场仍具有较强的发展潜力。从另一个维度考虑，若对标国际上知名的资讯企业，公司所处的市场空间也是非常大的。

对于未来，公司将进一步做强主业，持续提升产品及服务质量，实现信息利用度、数据使用度较高的现有客户的增值，同时也将加大技术资源投入，持续研发更能满足客户需求及使用场景的新产品，以此更好的服务新客户，以及满足新技术带来的潜在市场需求。

13、公司有大量的数据沉淀和新增数据，主要是存储在自己的服务器中吗？

答：公司有自建的机房，机房所有设备，包括服务器、网络设备等均为公司购买，拥有完整产权。

14、数据资产入表，对于咱们公司会产生哪些变化？

答：2022年12月，财政部发布了《企业数据资源相关会计处理暂行规定》征求意见稿，主要内容是相关的数据资源在符合条件的情况下，可以资本化或资产化，即所谓的入表，这就能够在财务上更好的反映数据要素价值。若未来实施，对公司可能带来两方面影响。一方面，从公司自身来看，在新旧政策切换的几年内，公司的生产投入可以部分资产化，成本会有所减少，利润会有所增加；另一方面，从客户角度看，客户购买的数据可能会在核算上进行资本化处理，减少他们当期费用的计入，可能会增加客户购买数据资源的意愿。

然因该规定尚未实施，其影响有不确定性，暂时也无法定量评估。

15、公司主要服务的客户群体是哪些行业和地区？政府官方类的客户占比大约有多少？客户拓展有哪些方向吗？

答：公司服务的客户群体十分广泛，从客户群体来说，主要包括：大宗商品生产企业、贸易企业、终端制造企业、政府部门、媒体、金融机构等。从地域看，华东、华北、华南是公司客户比较集中的地区。

公司客户数量多，政府类客户占比较低。

至于客户拓展方向，一方面是在既有的中大型客户上深挖需求，提高单客户贡献值；另一方面是持续开拓潜在的新增客户。公司这几年也一直在这样做。

16、人工智能是否会对公司人工采集信息的模式形成替代？

答：公司人工采集信息是分析师与大宗商品参与者信息交流的过程，而非简单的、程式化的问答。在信息交流过程中，涉及产品成交价格、成

	交气氛、市场心态、未来预期，乃至关联产品变动情况甚至宏观环境变化等。所以短期内，于公司而言，人工智能还难以取代分析师进行信息采集。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月23日

附件：参会人员名单（排名不分先后）

公司	姓名
青岛星元投资管理有限公司	陈旻
观富（北京）资产管理有限公司	张文倩
西藏源乘投资管理有限公司	彭晴
厦门祐益峰资产管理有限公司	卢凌峰
中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
海通证券股份有限公司	刘蓬勃
深圳市凯丰投资管理有限公司	黄杨
淳厚基金管理有限公司	陈文
中信证券股份有限公司	黄哲
华美国际投资集团	齐全
上海理成资产管理有限公司	汪文翔
国盛研究所	陈芷婧
国华人寿保险股份有限公司	赵翔
申万菱信基金管理有限公司	卜忠林
上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
浙商证券	陶韞琦
长城财富保险资产管理股份有限公司	杨海达
开源证券研究所	李海强
湘财基金	刘争争
交银施罗德基金管理有限公司	周中
国泰	饶玉涵
上海乾惕投资管理有限公司	罗志强
浦银安盛基金管理有限公司	李浩玄
永赢	胡亚新
中信保诚基金管理有限公司	邹伟
方圆基金	董丰侨
天风证券	郑亚宁
中信证券	刘雯蜀
九泰基金管理有限公司	邓茂
传奇投资股份有限公司	黄成略
融通基金管理有限公司	刘安坤
萧峰投资	尹萧宇
华夏基金管理有限公司	马生华
百年保险资产管理有限责任公司	祝景悦
鼎晖	牛一鸣
北海棣增投资咨询有限公司	何恒
兴业证券	杨尚东
上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	刘越
泰康资产	何乐为
上海兆天投资管理有限公司	蔡仁飞

民生证券	杨立天
民生证券	丁辰晖
招商基金管理有限公司	陈西中
上海景熙资产管理有限公司	胡瑞丽
浙商证券	郑毅
太平洋资产管理有限责任公司	肖超虎
深圳市鹏城基石投资管理有限公司	钱翔
瑞壹资本	王金明
申万	张祥
仁桥资产管理有限公司	钟欣
光大保德信基金管理有限公司	安鹏
兴业基金管理有限公司	刘方旭
上海同犇投资管理中心（有限合伙）	王卫丰
中信建投经管委财富管理部客户	杨如丰
阳光资产管理股份有限公司	张鹏
长江证券（上海）资产管理有限公司	邓莹
上海翰潭投资管理有限公司	吴志锋
汇丰晋信基金管理有限公司	韦钰
嘉实基金管理有限公司	谢泽林
吉渊投资管理有限公司	李莹
台灣國泰投信有限公司	Albert
万家基金	丁玉杰
明世伙伴基金管理（珠海）有限公司	孙勇
兴业银行股份有限公司资产管理部	郝彪
开源证券	刘逍遥
深圳多鑫投资管理有限公司	成佩剑
民生加银基金管理有限公司	王晓岩
国寿安保基金管理有限公司	刘兵
钦沐资产管理有限公司	史彬
金鹰基金管理有限公司	许中雅
浦银安盛基金管理有限公司	王爽
西南证券	邓文鑫
上海汉祥资本	方宇
农银汇理基金管理有限公司	宋磊
财通基金管理有限公司	苗瑜
中信建投经管委财富管理部客户	杨如丰
兴业证券	李阳
恒越基金管理有限公司	陈思远
敦和资产管理有限公司	梁作强
西部利得基金管理有限公司	温震宇
青骊投资	赵栋
上海冰河资产管理有限公司	刘春茂
上海聆泽投资管理有限公司	高松

北京沅沛投资管理有限公司	孙冠球
上海云汉资产管理有限公司	姚凯丰
南华基金管理有限公司	蔡峰
深圳多鑫投资管理有限公司	邓权
鼎辉投资	郑夏雨
健顺资本	郭雅琦
上海途灵资产管理有限公司	赵梓峰
天风证券股份有限公司	张若凡
建信基金管理有限责任公司	杨荔媛
浙商资产管理有限公司	赵媛
信泰人寿保险股份有限公司	刘跃
农银基金有限公司	周叙瑞
国盛证券研究所	刘高畅
五矿国际信托有限公司	张丹阳
上海煜德投资管理中心（有限合伙）	王亮
宁波幻方量化投资管理合伙企业（有限合伙）	徐贞武
深圳金泊投资管理有限公司	陈佳琦
海南悦溪私募基金管理合伙企业（有限合伙）	张伟
上海禾其投资咨询有限公司	王祥麒
银河证券	季燕凯
博时基金管理有限公司	汪欢吉
国泰君安资产管理	冯自立
上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）	朱亮
逐熹投资管理有限公司	陈天诚
重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江昕
红土创新基金管理有限公司	盖俊龙
中信保诚基金管理有限公司	江峰
华夏基金管理有限公司	彭海伟
金元顺安基金管理有限公司	侯斌
东兴证券	刘紫薇
国联证券研究所	孙树明
宝盈基金管理有限公司	刘凯
浦银安盛基金管理有限公司	李浩玄
北京源乐晟资产管理有限公司	卢奕旋
开源证券研究所	李海强
上海汉祥资本	方宇