

证券代码：300959  
下

证券简称：线上线

## 无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上线下2022年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023年5月17日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长兼总经理：汪坤先生 董事兼财务总监：曹建新先生 独立董事：周波先生 董事会秘书：王晓洁女士 保荐代表人：谢晶晶先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1. 请问公司去年的研发投入情况如何？</b> 答：尊敬的投资者您好！2022年，公司持续不断地扩大对研发的投入，对现有平台进行更新和技术改进，为客户提供持续优质的移动信息服务提供了强有力的技术保障。公司研发投入1947.79万元，同比增加32.92%。感谢您的关注！ <b>2. 为什么去年公司的销售费用大增？</b>

答：尊敬的投资者您好！2022年，公司的销售费用为3991.5万元，较2021年同比增长41.08%，主要系公司业务规模扩大及销售人员增加所致。感谢您的关注！

**3. 请问公司2022年业绩如何？**

答：尊敬的投资者您好！公司实现营业收入为19.37亿元，较上年同期增长49.61%；归属于上市公司股东的净利润为5,011.88万元，较上年同期下降40.97%。感谢您的关注！

**4. 请问公司去年数字营销业务规模情况如何？**

答：尊敬的投资者您好！公司数字营销业务占营业收入的比例为32.15%，直客客户数量不断增加。目前，公司数字营销业务主要布局于短视频和信息流领域，公司已与字节跳动旗下媒体平台、腾讯广告等国内顶级媒体建立了稳定合作关系。感谢您的关注！

**5. 请问公司数字营销业务是如何实现盈利的？**

答：投资者您好！公司数字营销业务的盈利模式，一方面是通过公司为客户提供在数字媒体平台的包括营销策略的制定、营销效果的优化、广告内容的制作、客户媒体账号（主要是短视频账号）的运营等一系列的营销支持服务收取的服务费或者销售佣金的提成来实现。另一方面是通过数字媒体的购销差价来实现。感谢您的关注！

**6. 请介绍一下公司未来的发展战略。**

答：尊敬的投资者您好！未来公司将持续坚持以移动信息服务为主，数字营销业务为辅，同时以产业政策为导向，积极关注前沿技术的发展情况，不断完善和拓展公司业务结构和业务模式。针对移动信息服务业务而言，公司已深耕移动信息服务行业多年，具有丰富行业经验、成熟的体系化服务流程、自主研发的业务平台，在对电信运营商的通信资源的整合以及品牌优势、互联网细分行业优势基础上，拓展金融客户的边界，同时加码国际短信业务，成为移动信息服务行业领先企业，为客户提供更加安全、有效、及时的移动信息服务；针对数字营销业务而言，目前公司数字营销业务已经初步站稳脚跟，已与部分国内头部公司建立合作关系，直客客户的数量也在不断增加，公司将在现有的业务基础上不断完善自身的数字营销业务能力，拓宽客户服务内容。感谢您的关注！

**7. 请介绍一下公司闲置资金购买理财产品的情况。**

答：尊敬的投资者您好！公司为了提高资金使用效率，在确保不影响募投项目建设的前提下，将部分暂时闲置的募集资金按法律法规要求购买安全性高、流动性好、风险低的产品。感谢您的关注！

**8. 请问总经理，2023 年第一季度，应收账款 338170770.98 元，为何如此多的款项未收回，这款项是不是直接影响了营收和利润？**

答：投资者您好！公司的应收账款增长主要受营业收入的增长以及国内外经济环境影响所致；受应收账款增长的影响，公司按照应收账款预期信用损失计提坏账准备对利润有一定的影响，同时公司通过客户的信用评价以及加强应收账款催收管理，控制应收账款风险。谢谢！

**9. 请介绍一下去年公司实施的股权激励计划。**

答：尊敬的投资者您好！2022 年，为建立与健全公司长效激励约束机制，吸引与留住骨干人员，充分调动公司核心团队的积极性与创造性，提升团队凝聚力和企业核心竞争力，公司实施了 2022 年限制性股票激励计划。公司向激励对象授予的限制性股票总量为 375 万股，其中，首次向 50 名激励对象授予限制性股票 300 万股，授予价格为 15.72 元/股，首次授予已完成；预留 75 万股，预留部分限制性股票授予价格与首次授予的限制性股票授予价格相同。股票激励计划有效地将公司、股东和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。感谢您的关注！

**10. 请问财务负责人，2022 年初应收账款 183000049.86 元，占总资产 15.57%；而 2022 年末应收账款为 301700575.70 元，占总资产 22.56%。这些应收账款为何增长，是否直接影响了营收和利润，贵司采用了什么方式，保证这些款项的回款，不再增长？**

答：尊敬的投资者您好！公司的应收账款增长主要受营业收入的增长以及 2022 年国内外经济环境影响所致，2022 年度末应收账款占当年度营业收入的比例为 15.58%，较 2021 年度末应收账款占当年度营业收入的比例 14.14%变化不大；受应收账款增长的影响，公司按照应收账款预期信用损失计提坏账准备对利润有一定的影响；同时公司通过客户的信用评价以及加强应收账款催收管理，控制应收账款风险。谢谢！

**11. 请问公司在经营稳定性上有何保障？**

答：尊敬的投资者您好！目前公司主营业务覆盖移动信息服务和数字营销业务，经过十余年的经营与沉淀，公司已成为行业内具有较强市场影

	<p>响力的移动信息服务提供商，具有一定的品牌优势和较强竞争力。未来公司将持续坚持以移动信息服务为主，数字营销业务为辅，同时以产业政策为导向，积极关注前沿技术的发展情况，不断完善和拓展公司业务结构和业务模式，增强公司经营稳定性。感谢您的关注！</p> <p><b>12. 请问今年公司在数字营销业务如何发力？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！今年公司将更多方向寻求媒体合作机会，进一步加大直客客户的开拓力度，加深对广告创意策划、短视频的拍摄制作、品牌策划、达人撮合、短视频账号的代运营服务等各类营销服务的探索，进一步强化公司服务客户的综合能力。感谢您的关注！</p> <p><b>13. 请问公司现在的市场地位？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！经过十余年的经营与沉淀，公司已成为行业内具有较强市场影响力的移动信息服务提供商，公司客户已覆盖金融、互联网、电子商务、零售商贸、快递物流等企业短信需求的相关行业，并在互联网及相关行业积累了大量经验，形成了一定的品牌优势，具有较强竞争力。目前公司在以互联网行业作为核心细分覆盖方向的布局上逐步扩大金融类客户范围，同时也在拓展国际短信业务，改善公司的客户结构，增强公司经营稳定性。感谢您的关注！</p> <p><b>14. 请问公司营收增长，净利润下滑的原因是什么？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司业绩在一定程度上受下游客户的业务需求影响较大，2022年在国内外宏观经济下行的大背景下，移动通信业务规模与上年持平，受采购成本价格上涨及行业竞争加剧的影响，公司毛利率出现下滑。2023年，随着国内经济逐步复苏及国家对数字经济、平台经济相关政策的落地，相关业务需求恢复有望对公司业绩产生正向作用。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2023年5月17日