

证券代码：301428

证券简称：世纪恒通

世纪恒通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" 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 | 投资者网上提问。 |
| 时间 | 2024年5月9日（周四）下午 15:40-17:30 |
| 形式 | 公司通过全景网“全景路演”(http://rs.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 杨兴海 董事、总经理 杨兴荣 副总经理、董事会秘书 任先勤 副总经理、财务总监 雷福权 独立董事 潘忠民 独立董事 邓鹏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司经营活动产生的现金流量净额为负值，导致现金及现金等价物净增加额较低。请问，这是由于公司经营策略调整或者市场环境变化所导致的吗？公司是否存在现金流问题？如果存在，公司是否有相应的解决方案来改善现金流状况？另外，公司是否有计划加大投资或者寻求融资来增加现金流量？谢谢！</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司经营活动产生的现金流量净额与同期相比浮动差异大主要系公司客户以运营商、保险、银行、高速等大型集团客户为主，此类客户通常执行严格的预算管理制度，受资金预算和额度以及付款审批程序等影响，客户付款周期较长，从而拉长了公司的应收账款回款周期。23年公司因业务规模扩展，资金回收与使用效率受到一定影响，但因公司应收账款账龄较短、客户优质，根据历史交易情况来看，实际发生的</p> |

坏账较低，故整体风险可控；（2）公司在未来一方面将持续加强应收账款管理，财务管理部、内部审计部及法律合规部等职能部门将协同业务部门深度参与应收账款管理工作，在业务的事前评审、事中分析催收、事后责任落实考核等方面发力，以提升公司应收账款整体管理水平，加强资金风险控制。另一方面公司将持续对客户结构进行调整，提高优质客户占比，加强资金风险控制，改善现金流状况；（3）公司将根据业务发展战略，围绕核心业务，在合适时机，谨慎选择同行业或相关行业的企业进行收购、兼并或合作，以达到扩大生产规模、提升公司自主研发能力、丰富公司产品系列、扩大市场占有率、延伸产业链、降低生产成本等目的，促进公司主营业务进一步发展壮大。

感谢您的提问，谢谢！

2、公司的现金及现金等价物净增加额较高，这是否意味着公司财务状况良好？公司是否有足够的现金储备应对未来的发展和风险？在未来的经营中，公司是否有计划进一步增加现金储备，以应对潜在的市场变化和不确定性？

回复：尊敬的投资者，您好！公司经营活动产生的现金流量净额与同期相比浮动差异大主要系公司业务规模扩展，而公司客户以运营商、保险、银行、高速等大型集团客户为主，受客户资金预算和额度以及付款审批程序等影响，客户付款周期较长，从而影响了公司现金流。但因公司应收账款账龄较短、客户优质，根据历史交易情况来看，实际发生的坏账较低，故整体风险可控。公司将持续加强应收账款管理，提升公司应收账款整体管理水平，加强资金风险控制，改善现金流状况。

感谢您的提问，谢谢！

3、公司的应收款项占期末资产总额的比例为53.15%。这一比例相对较高，是否意味着公司存在较高的应收款项风险？请问公司对于应收款项的风险管理和控制措施是什么？另外，公司是否有计划进一步降低应收款项占比，以减少风险？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司的应收款项期末占比较高，主要是公司业务特性和客户性质影响的，但不会存在较大的风险。公司客户主要是运营商、保险、银行、高速等大型集团，此类客

户信用很好，不会产生坏账；公司制定了相应的应收款项管理办法并严格执行。同时公司将加强对客户信用风险的评估，尽量缩短收款周期，及时催收应收款项，降低应收款项风险。

感谢您的提问，谢谢！

4、根据年度报告，公司的利润总额和净利润在2023年相比2022年都有较大的增长。公司是通过哪些方式实现了这样的利润增长？是否有进一步提升利润的计划？希望能了解公司在利润增长方面的策略和未来的发展规划。谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司2023年营业收入同比上期有所增长的原因因为市场份额的提升所致，一方面系商务流程服务板块的信息审核业务增长较高；另一方面系生活信息服务板块的业务模式及产品创新取得一定突破，用户量及收入规模也有一定增长。未来，公司将持续深化研发产品创新、市场挖掘、资源整合等综合能力，进一步提高市场覆盖率，使公司主营业务产品的收入来源更多元、稳定。

感谢您的提问，谢谢！

5、2023年年度报告中提到了股份锁定期的相关内容。我想了解一下，公司对于股份锁定期有哪些具体要求？锁定期满后，投资者是否可以减持股份？如果可以减持，是否有限制或者规定？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司控股股东、持股5%以上的股东及董事、监事、高级管理人员有关股份限售、股份减持等承诺事项的履行情况，请详见公司于2024年4月23日登载于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2023年年度报告》第六节 重要事项。上述对象的股份变动将严格遵守《公司法》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》等相关法律法规的规定，同时公司会根据信息披露的规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司相关公告。

感谢您的提问，谢谢！

6、股份锁定期满后，投资者减持股份的时间限制是多久？另外，公司对于投资者减持股份是否有一定的限制或者规定？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司控股股东、持股5%以上的股东

及董事、监事、高级管理人员有关股份限售、股份减持等承诺事项的履行情况，请详见公司于2024年4月23日登载于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>)的《2023年年度报告》第六节 重要事项。上述对象的股份变动将严格遵守《公司法》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》等相关法律法规的规定，同时公司会根据信息披露的规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司相关公告。

感谢您的提问，谢谢！

7、公司是如何与互联网公司合作的，是否有具体的合作模式和合作方式？另外，公司如何保持与互联网公司的合作关系，是否有一些长期合作的案例或者策略？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司通过自主开发技术平台及搭建服务网络为保险及银行等金融机构、电信运营商、高速集团等大型企业客户提供整合后的车主信息服务资源，客户的车主用户可通过微信平台、小程序、APP、H5页面等享有车主信息服务。对于不同的企业客户，公司根据客户需求，开发车主服务定制化解决方案，公司所开发的车后服务管理系统通过对接数据层，对商户资源进行相应组合实现不同的业务应用，直接向大型企业客户的用户管理体系接口输出，从而将车主服务资源导入到客户的服务体系当中。大型企业客户通过 APP、微信小程序、微信公众号、券码等方式将洗车、ETC 办理、代驾、年检代办等各项专享优惠及便捷服务添加到现有用户服务中，实现对车主用户的增值服务。

感谢您的提问，谢谢！

8、公司面向金融机构、电信运营商、互联网公司等大型企业提供用户增值和拓展服务，公司在这些行业中的竞争优势是什么？另外，如何保持与这些客户的合作关系？公司有没有采取一些措施来提高客户黏性和满意度？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司核心竞争力及优势：截至2023年12月31日公司已与4.5万家线下实体商户（小B）进行了合作、丰富可复用服务资源及公司具有完善的研发体系、高效的渠道、客户资源、品牌荣誉、是车后服务垂直细分行业的稀缺标

的等；（2）公司将顺应行业发展趋势，通过平台的建设促进公司业务和客户在技术、商家资源等方面的全方位升级和创新，积极布局与保险、银行、互联网等领域新的应用场景，从而巩固现有的竞争优势，扩大市场占有率的需要。

感谢您的提问，谢谢！

9、请问杨董事长，2024年贵司计划如何进一步拓展业务领域和提升核心竞争力？

回复：尊敬的投资者，您好！鉴于公司的大型企业客户横跨多个领域，产品形式上灵活多变，2024年，公司将在稳固现有业务基本盘的情况下，深入挖掘现有大型企业客户的市场机会，不断提升技术开发能力及产品输出能力，将丰富多样的线上线下服务及权益进行封装，最终形成跨领域、跨线上线下的权益资源池，快速为客户提供定制化、模块化的产品和服务方案。公司将持续围绕以电信运营商、保险、银行等客户为主的权益生态合作需求，尝试客户产品跨界结合，强化公司车主信息服务、生活信息服务等各大产品的推陈出新，提高公司的产品竞争壁垒。并积极参与生态建设，主动进行模式创新，在合作商户引入、权益产品支撑、触点合作推广、用户活跃运营等多个维度寻找合作商机，利用数据分析手段提升权益运营效能，发挥各省本地常驻团队优势提升属地化权益运营效率，实现“用户得实惠、商户有流量、客户有收益”的良性生态环境。同时，公司亦将继续加大客户的开拓力度，以服务能力形成差异化竞争优势，不断提升业务规模。

感谢您的提问，谢谢！

10、公司的利润总额和净利润在2023年相比2022年都有较大的增长。请问在这样的背景下，公司对于未来的发展有何规划和展望？公司是否有进一步扩大市场份额、推出新产品或进军新领域的计划？另外，公司是否有考虑加大研发投入，以保持竞争优势和创新能力？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司2023年营业收入和利润总额同比上期有所增长，这种增长稳固了公司现有业务的基本盘。在此背景下，公司将积极把握数字经济发展和数据资产市场化的良好发展机遇，不断加大研发投入，持续不断对产品，技术研发管理

进行优化调整，不断提升产品运营效率，继续在技术、服务、成本方保持综合竞争优势。同时，公司将积极响应国家相关领域发展战略，密切关注公司产品在大数据、人工智能、交通与汽车服务等领域下的新技术、新市场应用。以数智化、市场化持续构建三大产品矩阵，实现信息服务与新兴业务之间的平衡发展。感谢您的提问，谢谢！

11、公司在2023年的基本每股收益同比下降了13.21%。这一下降主要是由于哪些因素导致的？另外，我也了解一下，公司在未来有什么计划或措施来提高每股收益呢？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司2023年的基本每股收益同比下降，主要是公司2023年5月19日在深交所创业板成功上市，发行股份2466.6667万股，发行后股本总额9866.6667万股，股本增幅大于收益增幅所致。公司将充分利用好融资资金，加大技术研发、开发新产品、拓展客户，增加收入，加强管理，降本增效，创造更大的收益，提升每股收益，更好的回报股东。

感谢您的提问，谢谢！

12、公司面向大型企业客户的用户增值和拓展服务，包括洗车、ETC办理、代驾等服务。我想了解一下，公司是如何与大型企业客户合作的呢？合作的方式有哪些？另外，对于不同的企业客户，公司如何保证服务的个性化和定制化，以满足客户的不同需求呢？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司通过自主开发技术平台及搭建服务网络为保险及银行等金融机构、电信运营商、高速集团等大型企业客户提供整合后的车主信息服务资源，客户的车主用户可通过微信平台、小程序、APP、H5页面等享有车主信息服务。对于不同的企业客户，公司根据客户需求，开发车主服务定制化解决方案，公司所开发的车后服务管理系统通过对接数据层，对商户资源进行相应组合实现不同的业务应用，直接向大型企业客户的用户管理体系接口输出，从而将车主服务资源导入到客户的服务体系当中。大型企业客户通过APP、微信小程序、微信公众号、券码等方式将洗车、ETC办理、代驾、年检代办等各项专享优惠及便捷服务添加到现有用户服务中，实现对车主用户的增值服

务。

感谢您的提问，谢谢！

13、公司的固定资产和在建工程的账面价值相当可观。我想了解一下，公司在固定资产和在建工程方面有哪些管理和控制措施？是否有相关的内部控制制度来确保这些资产的安全和有效管理？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司固定资产2023年期末余额149,516,792.56元，包括房屋及建筑物、运输工具、电子设备及其他；公司在建工程2023年期末余额36,082,155.16元，为贵阳世纪恒通信息产业中心项目。公司制定了相关的内部控制制度来确保这些资产的安全和有效管理。

感谢您的提问，谢谢！

14、您好，请问公司在并购重组问题上的策略是怎样的？会优先考虑什么样的公司进行并购呢？

回复：尊敬的投资者，您好！公司将根据业务发展战略，围绕核心业务，在合适时机，谨慎选择同行业或相关行业的企业进行收购、兼并或合作，以达到扩大生产规模、提升公司自主研发能力、丰富公司产品系列、扩大市场占有率、延伸产业链、降低生产成本等目的，促进公司主营业务进一步发展壮大。

感谢您的提问，谢谢！

15、公司在2023年的营业收入为1,067,806,259.67元，同比增长16.70%。这一增长主要是由于哪些因素驱动的？是公司产品销售的增长还是市场份额的提升？这种增长对公司未来的发展有何影响？是否能够持续保持增长势头？另外，公司在未来的战略规划中是否有进一步扩大市场份额的计划？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司2023年营业收入同比上期有所增长的原因为市场份额的提升所致，一方面系商务流程服务板块的信息审核业务增长较高；另一方面系生活信息服务板块的业务模式及产品创新取得一定突破，用户量及收入规模也有一定增长。这种增长稳固了公司现有业务的基本盘，产品竞争力得到了提升，进一步提高了公司与合作伙伴的广度与深度。利用与现有客户合作带来的示范效应，公司将持续深化产品创新、市场挖掘、

资源整合等综合能力，进一步提高市场覆盖率，使公司主营业务产品的收入来源更多元、稳定。

感谢您的提问，谢谢！

16、公司提到了股东持股情况，我想了解一下是否存在通过转融通出借股份的情况？如果有的话，能否详细说明一下具体情况是什么？这对于投资者来说，了解公司股权结构的变化非常重要，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！截止目前公司无通过转融通出借股份的情况。

感谢您的提问，谢谢！

17、公司的投资活动产生的现金流量净额为负值，这是什么原因造成的？公司在投资方面有何规划和战略？另外，公司是否考虑通过增加投资来提升现金流量？如果是的话，具体会在哪些领域进行投资？如果不是，是因为公司有其他的资金筹集方式吗？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司经营活动产生的现金流量净额与同期相比波动差异大主要系公司客户以运营商、保险、银行、高速等大型集团客户为主，此类客户通常执行严格的预算管理制度，受资金预算和额度以及付款审批程序等影响，客户付款周期较长，从而拉长了公司的应收账款回款周期。23年公司因业务规模扩展，资金回收与使用效率受到一定影响，但因公司应收账款账龄较短、客户优质，根据历史交易情况来看，实际发生的坏账较低，故整体风险可控；（2）公司在未来一方面将持续加强应收账款管理，财务管理部、内部审计部及法律合规部等职能管理部门将协同业务部门深度参与应收账款管理工作，在业务的事前评审、事中分析催收、事后责任落实考核等方面发力，以提升公司应收账款整体管理水平，加强资金风险控制。另一方面公司将持续对客户结构进行调整，提高优质客户占比，加强资金风险控制，改善现金流状况；（3）公司将根据业务发展战略，围绕核心业务，在合适时机，谨慎选择同行业或相关行业的企业进行收购、兼并或合作，以达到扩大生产规模、提升公司自主研发能力、丰富公司产品系列、扩大市场占有率、延伸产业链、降低生产成

本等目的，促进公司主营业务进一步发展壮大。

感谢您的提问，谢谢！

18、公司对于减持股份的具体要求是什么？比如，减持的时间、方式、数量等方面的规定。另外，公司是否有相关的减持计划或者策略，以及对于减持后股价的影响有何预期？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司控股股东、持股5%以上的股东及董事、监事、高级管理人员有关股份限售、股份减持等承诺事项的履行情况，请详见公司于2024年4月23日登载于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）的《2023年年度报告》第六节 重要事项。上述对象的股份变动将严格遵守《公司法》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》等相关法律法规的规定，同时公司会根据信息披露的规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司相关公告。

感谢您的提问，谢谢！

19、公司对于应收款项的管理和坏账准备的计提政策是什么？另外，公司是否存在相关的内部控制制度来确保应收款项的管理和坏账准备的计提符合规范？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司按照既定的会计政策确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。本公司将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收账款按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。公司制定了应收款项和坏账准备计提的制度，严格执行相关的会计政策，确保应收款项的管理和坏账准备的计提符合规范。

感谢您的提问，谢谢！

20、公司的董事长和总经理在过去的任职经历中是否有涉及到与公司当前主营业务相关的行业？他们在公司的领导作用如何体现？是否有明确的战略规划和发展方向？

回复：尊敬的投资者，您好！公司的董事长和总经理在过去的任职经历中有涉及到与公司当前主营业务相关的行业，具体是生活

信息服务；公司的董事长主要掌握公司整体战略发展方向等，总经理主要组织实施公司年度经营计划和投资方案等；公司的战略规划与发展方向如下：公司将秉持“稳中求进、稳步发展、实事求是”的经营理念，贯彻“深化大型客户，产品精益求精”的经营策略，聚焦“车主信息服务、生活信息服务、商务流程服务”三大核心主营业务，通过技术创新和管理提升，不断挖掘公司的内部成长能力。未来，公司将持续深化产品创新、市场挖掘、资源整合等能力，持续优化服务和合作模式，积极把握数字经济发展和数据资产市场化的良好发展机遇，以数智化、市场化持续构建三大产品矩阵，纵深赋能多场景应用，研发新技术、新产品，并转化为技术成果，致力于成为行业领先的信息技术服务商。

感谢您的提问，谢谢！

21、公司在2023年的经营活动产生的现金流量净额下降了274.48%，相比去年同期。请问这一下降主要是由于哪些原因导致的？另外，公司在未来如何改善现金流量状况？是否有具体的计划或措施来增加现金流量？

回复：尊敬的投资者，您好！公司经营活动产生的现金流量净额与同期相比浮动差异大主要系公司客户以运营商、保险、银行、高速等大型集团客户为主，此类客户通常执行严格的预算管理制度，受资金预算和额度以及付款审批程序等影响，客户付款周期较长，从而拉长了公司的应收账款回款周期。23年公司因业务规模扩展，资金回收与使用效率受到一定影响，但因公司应收账款账龄较短、客户优质，根据历史交易情况来看，实际发生的坏账较低，故整体风险可控。公司在未来一方面将持续加强应收账款管理，财务管理部、内部审计部及法律合规部等职能部门将协同业务部门深度参与应收账款管理工作，在业务的事前评审、事中分析催收、事后责任落实考核等方面发力，以提升公司应收账款整体管理水平，加强资金风险控制。另一方面公司将持续对客户结构进行调整，提高优质客户占比，加强资金风险控制，改善现金流状况。

感谢您的提问，谢谢！

22、公司通过的CMMI五级国际认证是什么等级？有何标志性意

义？

回复：尊敬的投资者，您好！Capability Maturity Model Integration，中文译称能力成熟度模型集成，由卡耐基梅隆大学软件工程研究所开发，并在全世界推广实施的一种软件能力成熟度评估标准，主要用于指导软件开发过程的改进和进行软件开发能力的评估，CMMI五级代表了企业在软件工程领域的最高成熟度水平，具有极强的软件开发和管理实力。

感谢您的提问，谢谢！

23、董事长您好，请问公司未来的业绩增长点在哪哪些方面，能否介绍一下，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司作为数字平台的连接者，将不断完善B2B2C的商业模式，顺应行业发展趋势，通过平台的建设促进公司业务和客户在技术、商家资源等方面的全方位升级和创新，一端连接大型企业客户，一端连接中小商户；（2）强化主营业务，提升业务支撑能力，适应市场多样性要求、以更好满足客户需求、提升支撑服务质量的关键举措；（3）完善国内运营网络，增强公司线下服务能力，以客户需求为导向，以提升服务为抓手，提升市场口碑和品牌影响力，进一步拓展公司的发展空间，为公司市场规模的增加、市场占有率的提升提供保障。感谢您的提问，谢谢！

24、请问公司在投资者回报方面做了哪些工作？未来的规划是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！（1）本着积极回报股东、与股东共享公司经营成果的原则，为了保障股东合理的投资回报，根据中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及《公司章程》等相关规定，经综合考虑投资者的利益和公司的长远发展，在保证公司正常经营业务发展的前提下，公司于2024年4月22日召开了第四届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司2023年度利润分配预案的议案》，公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司总股本扣除公司回购专户的股份数为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.00元（含税），

不送红股，不进行资本公积金转增股本，共计分配现金股利2,960.0000万元（含税）。本次利润分配预案需提交至公司2023年度股东大会通过之日起两个月内实施；（2）未来，公司将积极推进实施持续、稳定的利润分配政策，在符合公司发展战略、发展规划需要，紧密结合公司发展阶段、经营状况并充分考虑投资者利润分配意愿的基础上，不断优化对投资者的回报机制，确保及时给予投资者合理回报。

感谢您的提问，谢谢！

25、您好，请问公司目前生产经营情况如何？订单有增长吗？

回复：尊敬的投资者。您好！公司目前经营情况正常，2024年第一季度公司积极践行信息服务发展战略，围绕年度经营目标，加强经营管控，提高效能，有序优化部分业务结构，进一步提升业务质量，公司2024年第一季度实现营业收入29,111.29万元，较比上年同期增加17.51%，归属于上市公司股东的净利润2,026.12万元，较比上年同期增加13.97%，其增长原因主要系公司商务流程服务和生活信息服务业务规模上升所致。

感谢您的提问，谢谢！

26、公司上市后融资，有什么扩大经营、提升业绩的计划？

回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司作为数字平台的连接者，将不断完善B2B2C的商业模式，顺应行业发展趋势，通过平台的建设促进公司业务和客户在技术、商家资源等方面的全方位升级和创新，一端连接大型企业客户，一端连接中小商户；（2）强化主营业务，提升业务支撑能力，适应市场多样性要求、以更好满足客户需求、提升支撑服务质量的关键举措；（3）完善国内运营网络，增强公司线下服务能力，以客户需求为导向，以提升服务为抓手，提升市场口碑和品牌影响力，进一步拓展公司的发展空间，为公司市场规模的增加、市场占有率的提升提供保障。

感谢您的提问，谢谢！

27、报告期内董事会的情况如何？除了审议通过财务报告和年度预算外，董事会还有哪些重要的决议被通过？这些决议对公司的发展有何影响？

回复：尊敬的投资者，您好！报告期内公司董事会工作情况详见

公司于2024年4月23日登载于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的《2023年度董事会工作报告》。公司董事会根据相关法律法规的规定，本着对股东负责的态度，恪尽职守、积极有效地行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，不断提高公司的治理水平，促进公司规范运作，保证了公司持续、健康、稳定的发展。

感谢您的提问，谢谢！

28、您好，请问公司今年一季度收入和利润均稳健增长的原因是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！2024年第一季度公司积极践行信息服务发展战略，围绕年度经营目标，加强经营管控，提高效能，有序优化部分业务结构，进一步提升业务质量，公司2024年第一季度实现营业收入29,111.29万元，较上年同期增加17.51%，归属于上市公司股东的净利润2,026.12万元，较上年同期增加13.97%，其增长原因主要系公司商务流程服务和生活信息服务业务规模上升所致。在业务发展方面，除了正常业务的开展，公司也在不断加强技术和商户的服务应用，实现业务稳步增长。

感谢您的提问，谢谢！

29、世纪恒通具有数据要素中的算法能力吗？贵公司属于数据商类型企业吗？谢谢

回复：尊敬的投资者，您好！公司作为一家专业的信息技术服务商，具备数据要素中的算法能力。公司根据国家数据要素领域产业规划，抓住在数据要素上的优势，已陆续开展各项数据要素布局工作。公司已与贵阳大数据交易所合作，入驻贵阳大数据交易平台，获得了贵州省数据流通交易服务中心认定的《数据商凭证》和两项算法工具类、两项数据产品类的《数据要素登记凭证》，以及通过了数据安全能力成熟度三级认证、数据管理能力成熟度三级认证、信息技术服务标准三级认证。未来，公司将恪守数据要素相关法律法规，合法合规应用数据资源和数据要素，提高数据安全能力，力争成为一家高质量、高价值的数商。

感谢您的提问，谢谢！

30、公司在未来的发展规划中是否考虑进行收购、兼并或合作，

以扩大业务规模和提升竞争力？是否有明确的收购目标和计划？希望能够了解公司在这方面的战略规划，以及对于潜在合作伙伴的选择标准和考虑因素。谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！公司将根据业务发展战略，围绕核心业务，在合适时机，谨慎选择同行业或相关行业的企业进行收购、兼并或合作，以达到扩大生产规模、提升公司自主研发能力、丰富公司产品系列、扩大市场占有率、延伸产业链、降低生产成本等目的，促进公司主营业务进一步发展壮大。

感谢您的提问，谢谢！

31、公司在研发方面有哪些重点项目？这些项目是否与公司的核心业务相关？另外，未来公司是否会进一步加大研发投入？是否有计划引入更多的科研人员或与外部机构合作，以提升公司的创新能力和竞争力？谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！2023年，公司持续加大研发投入。为提高核心技术的自主可控能力和研发效率，公司进一步加强了技术平台支撑力量，并顺利完成了“研发运维一体化平台”等技术改造。此外，公司进一步强化数据治理能力和数据安全能力，顺利通过了DCMM三级、DSMM三级、ITSS三级等资质认定，这些认证和资质标志着公司在数据管理和信息技术服务领域的体系建设、综合实力和职业素养得到了进一步增强；2023年8月获得贵州省数据流通交易服务中心颁发的数据商凭证，成为贵州省首批获批数据商，公司旗下的“云呼叫中心”、“情绪检测”、“语音合成”、“全国车辆配件查验”等四款数据要素产品顺利上架贵阳大数据交易所，开启公司数据资产市场化的序幕；参与《2023金融行业数据要素市场化白皮书》编撰，体现了公司在数据要素市场化方面的强劲实力，为公司在未来数字经济发展、数据要素市场等发展奠定了坚实的基础。

感谢您的提问，谢谢！

32、公司的营业收入主要来自车主信息服务、生活信息服务和商务流程服务，其中车主信息服务占比最大。我想了解一下，公司在车主信息服务方面具体提供哪些产品和服务？这些产品和服务是如何为大型企业客户提供增值和拓展服务的？希望能

听到您的详细解答，谢谢！

回复：尊敬的投资者，您好！（1）公司经过多年的发展，已构筑了遍布全国的车主信息服务网络，成功与保险公司、银行、运营商、腾讯、多省市高速集团等知名企业建立车主服务相关的长期合作关系。公司通过技术和服务赋能整合小B端（商户资源），为大型企业客户提供车主信息服务产品，C端（车主用户）受益，基于B2B2C的商业模式，公司连接了保险公司、互联网公司、银行、高速集团与线下2.6万余家汽车服务商户资源，在全国多个省市自治区设立了37家分、子公司，为全国车主用户提供集洗车、ETC办理、代驾、年检代办等为一体的线上线下服务体系，成为车主信息服务生态中不可或缺的一环；（2）未来，公司将持续深化产品创新、市场挖掘、资源整合等能力，持续优化服务和合作模式，积极把握数字经济发展和数据资产市场化的良好发展机遇，以数智化、市场化持续构建三大产品矩阵，纵深赋能多场景应用，研发新技术、新产品，并转化为技术成果，致力于成为行业领先的信息技术服务商。

感谢您的提问，谢谢！

33、您好，董事长！请问公司上市公司市值管理上有什么举措？

股价一直在发行价附近徘徊，是有什么问题吗？

回复：尊敬的投资者，您好！（1）报告期内，公司建立了有效的公司治理结构，确保决策过程的公正和透明，公司指定了信息披露媒体和网站，保障投资者的知情权，确保公司所有股东公平获取公司信息；（2）报告期内，公司认真接待投资者及调研机构的来访和咨询，同时，建立了多样化的投资者沟通渠道，包括投资者专线电话、专用邮箱、投资者互动平台、公司官网设有投资者关系栏目等多种形式，充分保证广大投资者的知情权，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益；（3）股价的变动是受到公司业绩、行业政策、宏观经济等多种因素的影响，如有相关事项达到信息披露标准，公司将根据有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

感谢您的提问，谢谢！

34、请问杨总：上次公司提出回购计划时股价出于30元左右，

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>之后经历了一轮横盘和下跌，如今股价就在发行价左右。如今价格也在公司公布的计划增持价下限，公司为何没有出手增持？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场行情及公司资金规划尽快推进实施回购计划。根据相关法律法规和规范性文件的规定，公司将在实施回购期间及时履行信息披露义务，相关进展敬请关注公司后续披露的相关公告。感谢您的提问，谢谢！</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p> |
| <p>附件清单（如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024年5月9日</p> |