

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024 年半年度业绩说明会问题汇总

为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2024 年半年度经营成果、财务状况，进一步增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于 2024 年 9 月 11 日上午 10:00-11:30 举行了 2024 上半年度网上业绩说明会。公司董事长刘泉先生、总经理钱晓钧先生、董事会秘书潘勇先生、财务总监田涛先生、技术总监张梅甫先生、IRD 扈佳媛女士、独立董事赵素艳女士通过视频直播和网络互动形式与投资者进行了沟通，具体内容如下：

在线交流问题如下：

问题一：①从去年下半年刚开始，公司整体增长在变的缓慢，特别是扣非利润，增收不增利，请问是什么原因？

②另外，公司预付款和存货越变越大，占领公司大量现金，为什么会出现这种情况，这样很不健康，后面会不会导致大量风险或损提，能否持续？

③公司现金流，特别是经营现金流，越变越差，特别今年上半年竟然为负尽 3 个亿，是什么原因？下一步怎么改善，能变正常。

回复：尊敬的投资者您好！1、在当前面对的各种复杂问题下，公司对于上半年依旧实现不错的增速还是很不容易也比较满意的。2、上半年扣非利润低于收入增速，主要源于毛利水平的小幅下降，一方面因为部分低毛利品类（化肥、油脂油料等）扩展速度更快，拉低了整体毛利；另一方面是平台作为服务商与产业上下游企业共克时艰的考虑。3、公司规模扩大，存货绝对数必然会增加。伴随公司仓网布局的供应链服务业务展开，也需要适度增加存货来应对客户的相关需求。但存货占比和周转并没有大幅上升，仍处于合理范围，预付款也是同理。4、现金流方面，B2B 的企业服务是一项对于平台履约稳定性要求很高的服务类型。公司在相关事件过程中，企业难免会对公司的履约稳定性问题产生疑虑。同时，由于大环境因素，上下游对于自身现金流管理也更加严格和谨慎。公司会积极努力在现阶段解决相关问题，以推动公司业务的持续稳定发展。感谢您的关注。

问题二：①持有公司股票近两年受尽了折磨，亏损严重，立案调查大概要什么时候结束，公司会不会被 ST？请您正面回答！

②与公司股价最高峰相比，跌了近快五倍，股价严重超跌，公司为什么不做市值管理？增持或回购，增强长期投资，价值投资者的信心，难道现在还不够便宜吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、非常理解您的心情，立案调查所有流程公司都在积极合并充分沟通，结果以及出具时间并不是公司能够决定的，还请投资者理解。2、公司在近两年内，已完成 2 亿左右的回购，以及高管团队约 1.7 亿的集体增持，以此体现公司对未来的信心以及维护投资者利益的决心，但是资本市场的股价波动的影响因素是综合的，并非公司自身的行动能够决定。在公司看来，保持正常的公司经营，坚定的实现公司既定的战略路线和目标，是对所有信任和支持公司的长线价值投资股东最好的回报和回应。今年在经济形势如此复杂的情况下，公司积极面对，摒除各种不利因素，依旧实现了高于市场的业绩表现，并且在未来，我们也一定不改初心，不断优化盈利模式，积极实现我们的战略目标，使我们变得更加优秀。也请长期看好公司的股东朋友相信我们。

问题三：请问为何今年 9.9 链商节没有像往届一样实时公开交易额呢？是严重不符合预期，和往年相比增长不大、甚至负增长吗？建议在当前情况下，进一步增大业绩透明度更有助于增强投资者信心

回复：尊敬的投资者您好！1、今年公司对电商节进行了较大改革，从原来一天扩展到五天，相应的实时交易数据无法与往年进行同步对比，缺少参考价值。2、公司对于今年链商节仍旧充满信心，也有内部的目标设定，还请投资者耐心等待活动结束。另外，在本次链商节结束后，请投资者可以持续关注公司公众号的相关披露信息。感谢您的关注。

问题四：涂多多、特别是钛白粉，可能代表了各个多多未来的高度。想请教钱总，涂料产业链目前的渗透率情况？钛白粉产业的渗透率情况？渗透率提升后有哪些新的有利因素和不利因素？

回复：尊敬的投资者您好！1、涂多多旗下主要拥有三大产业链：钛产业、

树脂产业和溶剂产业，这其中所涉及多种品类与下游涂料产品相关。2、涂多多钛产业链作为公司启动最早的产业，目前渗透率相对较高，能够达到约 10%的水平。3、公司对于各产业链渗透率目标中期达到 10%，长期达到 30%，根据目前各产业链渗透情况来看，仍有广阔发展空间。感谢您的关注。

问题五：公司对业务有没有筛选标准，综合时间与毛利，大概年化毛利率在什么水平之下的业务不会参与？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司的产品战略原则需要沿产业链覆盖各环节产品品类，从这个角度而言，公司并不以毛利来区分品类；2、在近两年，由于环境因素影响，公司采取了更为稳妥的经营策略，对综合毛利的要求会放在 2%-3%这个水平以上；3、提醒投资者注意的是，成熟品类和新品类有时候毛利差异明显，因此我们有时候会用发展的眼光来看待品类选择问题。感谢您的关注。

问题六：公司资金系统目前与银行对接的进展？银行有没有创新的供应链融资对接方式，来协助公司继续扩大自营规模？

回复：尊敬的投资者您好！银行贷款一直是公司比较重要的资金来源，目前公司与银行的对接虽然受到监管因素的一些影响，但总体稳定。创新性的供应链金融模式一直是公司探索的方向，公司今年和各个银行正在积极探索和交流相关推进方式。主要会考虑以数据来帮助银行向上下游企业形成信贷的方式来推进合作。感谢您的关注。

问题七：根据最新的证监会会计司的《上市公司 2023 年年度财务报告会计监管报告》里面对于收入的确认法则来看，国联股份的所有交易收入都可以用总额法来确认。我们小股东最想了解当初公司 2022 年年报部分收入总额法改为净额法的出发点和动机是什么？当时有没有评估过这样做存在的风险？现在来看国联股份是不是又存在“错用净额法”的嫌疑和问题了？公司的立案调查的事情进展到什么地步了？预计什么时候可以结案？请给出认真详实的回答。

回复：尊敬的投资者您好！1、关于相关问题，公司在之前多次的回复函中已经有详细说明和解释，就不做重复粘贴的工作了，还请投资人查阅之前相关公告。

2、立案调查结果目前还在推进过程中，公司一直在积极配合和充分沟通。由于信披要求，具体情况公司也不适宜公布，还请大家等待相关公告。感谢您的关注。

问题八：您好，钱总，请介绍下第三增长曲线产业带跨境业务截止 24 年 8 月最新的业务成果及正在推进的工作情况，谢谢

回复：尊敬的投资者您好！1、公司的跨境业务事实上从 2016 年就有涉及，但 90%以进口为主。从 2023 年开始布局，2024 年开始正式尝试推进，并设定为第三增长曲线。

2、跨境业务目前主要以丝路电商沿线及一带一路国家为主，提供工业中间品和产成品出口及资源进口类业务。

3、业务形式依旧沿用集采拼单模式，利用国内优势的供应链资源整合能力，在国外归集订单后，由国内予以满足。

4、各个多多平台以自身业务为主要体系正在积极推进相关工作，同时 cnauto 平台以汽车整车及零部件、工程机械整机及零部件为突破口，也在积极推动。肥多多针对东南亚种植园业务，涂多多、卫纸多多针对东欧、中欧、东南亚的化工品业务都在积极推动过程中。感谢您的关注。

问题九：请问今年海外业务进展如何？跟国内业务相比有哪些异同点？

回复：尊敬的投资者您好！跨境是公司第三增长曲线，主要为三大国际板块：中亚、中东和东南亚。从去年下半年开始加大了推动力度。目前，涂多多、肥多多、卫多多和粮油多多已经开始进行跨境布局。海外业务整体的交易模式与公司战略一致，但是基于细分行业的不同特征，加上国外产业结构和相关政策的差异性，公司在具体业务推进中会进行适时调整。感谢您的关注。

问题十：公司半年报第 24 页和 25 页披露了对外股权投资总体分析一部分有 20 多家公司，例如新疆建咨中亿石油化工有限公司的 30%和蛋多多农业供应链有限公司的 35%，请问这些公司的营业收入和利润（或者分红）有没有在半年报里面体现？在年报里面体现吗？还是要等公司的股份投资退出的时候才一次性披露体现？就像腾讯早期投资京东，美团等，最后以向股东分配股票退出投

资。请回答一下。

回复：尊敬的投资者您好！新疆建咨中亿石油化工有限公司和蛋多多农业供应链有限公司的利润，按投资比例在公司半年报中的“投资收益”科目已体现。感谢您的关注。

问题十一：公司半年披露了无形资产 212,603,193.27 元，但却没有披露数据资源的资产。据我们了解，今年有关政府部门已经鼓励而且有的企业已经开展了数据资源确权为资产的工作，公司作为产业互联网平台的龙头企业，很多沉淀的产业数据都是很有效的也能为相关的银行和行业客户带来有用的数据资产，请问公司为什么没有披露数据资源的资产？

回复：尊敬的投资者您好！关于公司数据资源的资产披露问题，实际上公司一直高度重视数据战略，并将其视为底层战略之一。我们已经采取了一系列举措来推进数据资产的确权与商业化。但由于部分前置条件在去年并不充分，出于谨慎考虑，公司并未将数字资产入表。

1、数据确权的程序链条和法规条文并不完备，数据确权是资产确认的前置条件，该项工作在不能合规推进的前提下，贸然做数据资产入表存在政策风险；

2、公司一直在密切关注相关情况，并做实施推进；

3、在数据要素层面，公司工作一直没有停滞，2023 年底已经有 186 款产品在北数所挂牌，2024 年 8 月与贵数所签订产业互联网数据运营专区，其他工作也在有序推进中。感谢您的关注。

问题十二：公司半年报里面的无形资产的本期累计摊销金额是 29,938,394.89 。请问这个累计摊销的依据是什么？同时公司又列出“本期末通过公司内部研发形成的无形资产占无形资产余额的比例 14.79%”，这个指标的含义是什么？如果本期不摊销，是不是公司的营业利润就会体现增加 2 千 9 佰万元？

回复：尊敬的投资者您好！1、无形资产是指企业拥有或控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，如软件、著作权、专利等。根据会计准则规定：无形资产应当自取得当月起在预计使用年限内分期平均摊销，计入损益。累计摊销金

额是今年 1-6 月无形资产按月摊销的金额。

2、该指标是衡量企业创新能力、科研水平及研发实力的指标。

3、根据会计准则，无形资产必需按月摊销，并计入当月损益。

感谢您的关注。

问题十三：请问近几年国内供应链业务的获客成本是一个什么趋势以及原因？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！1、产业互联网是精准流量用户市场，用户量级相较消费互联网领域更小，但平台与上下游客户的粘性和认知度更高。2、公司在信息服务 1.0 阶段积累了大量的客户成为国联资源网的注册会员，所以在工业电商 2.0 转型后，在产品的早期开拓阶段，需要销售团队通过地推工作将之前存量客户进行转化，当聚集了一定量种子订单和种子客户，且集采路径相对畅通后，口碑传播成为平台获客的主要方式，地推就不再是主要方式，线上订单的自然流入成为主要方式。3、同时，公司也通过线上线下的产业会议、展会以及线上不定期秒杀等方式进行积极推进拉新、转化和客户粘性建设工作，提高品牌知名度。感谢您的关注。

问题十四：公司的营业收入分列里面有商业信息服务和互联网技术服务，请具体解释一下这两项收入包含的具体内容，请具体披露一下公司数字工厂改造的服务收入，以及公司对这两项收入后续的展望。

回复：尊敬的投资者您好！1、商业信息服务以国联资源网为载体，通过收取会员费的方式为客户提供产业数据服务，包含行业信息、招投标信息、行业展会、供需对接交流等。2、数字技术服务（互联网技术服务）的整体营收体现了国联云板块的收入规模，其中涵盖已完成部分数字化的工厂收入，以及公司其他的一些数字化服务收入。针对数字化收费情况，因为目前规模尚小，所以没有做具体拆分，现阶段公司在实施的数字化工厂约 70 家。3、未来，公司将积极提升国联资源网的综合信息服务能力，升级服务功能、增强会员粘性，实现线上线下会员数量和会员服务收入的稳定增长；重点推进国联云的数字科技业务，依托国联云，统筹公司对外输出端技术部门，积极建设产业和企业数字化技术服务平台。

感谢您的关注。

问题十五：营收因为采用总额法净额法混用无法展现公司真实的业务发展情况，公司为什么不披露 GMV、客户、客单价等数据？

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的建议，公司后续会不断完善和细化数据统计，优化我们的披露结构。感谢您的关注。

问题十六：请问 CNAUTO 的交易模式与涂多多这种的基本类似吗，还是有独特的交易模式？

回复：尊敬的投资者您好！海外电商平台 CNAUTO 的整体交易模式与公司战略一致，但是基于汽车和工程机械行业的不同特征，加上国外产业结构和相关政策的差异性，公司在实际运营中会进行调整和优化以更好地适应其行业特性和海外客户需求。感谢您的关注。

问题十七：这两天 99 电商节订单和经营数据如何？

回复：尊敬的投资者您好！请投资者可以关注公司公众号信息，99 链商节在 13 号结束后会做统一发布。目前电商节一切正常运行，订单情况符合公司预期。感谢您的关注。

问题十八：公司上半年流动资产保持在 143 亿几乎零增长。请问是否代表公司不寻求做大交易规模？另外下半年策略上是继续稳量还是积极扩大规模？

回复：尊敬的投资者您好！公司的经营策略与流动资产的增长之间并非单一因果关系。实际上，公司“平台、科技、数据”为核心的产业互联网战略持续推动各多多平台在相关产业的深耕细作以及产业数字化进程。公司作为产业互联网领域的探索者之一，目前必然处于发展早期，但是产业互联网平台更侧重于长期、稳定持续的发展，所以在面对如今复杂的外部环境，公司的运营策略一定会在安全、稳定的基础上，寻求更好的增长。感谢您的关注。

问题十九：今年以来，我们看到很多有关公司跨境电商业务活动的报道，感觉业务推进的很不错。请具体披露一下 2024 年上半年跨境业务的具体开展情况，例如营业收入，毛利，具体成交的主要的业务和区域，以及遇到的困难（例如是不是会遇到外汇额度支付牌照的问题），以及未来 3 年的展望。

回复：尊敬的投资者您好！1、公司对于跨境电商目前的策略先以国内外资源规划、跨境交易的路径跑通作为首要工作，当具备了这样的良好基础后，相信未来平台的快速发展和业绩增长是水到渠成的事。2、跨境业务我们主要在“一带一路”和“丝路电商”沿线国家及地区进行布局，目前积极开拓中东、中亚和东南亚的市场，均在按照公司既定战略向前推动。3、具体数据目前尚未做完整统计，请关注后续公司公告信息。感谢您的关注。

问题二十： 公司目前资金紧张情况如何，如果 ST，上市公司不能融资、子公司的一级融资也不能，公司还有什么可以融资的办法吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司的融资模式相对比较多元化，二级市场融资只是公司融资办法的一部分，一级市场融资及其他融资路径公司还在正常推进。2、公司目前正在积极与银行沟通推进供应链金融相关的产品架构，通过数据方式协助银行向上下游企业直接实现信贷支持。感谢您的关注。

问题二十一：23 年 EGS 报告：“截至 2023 年底，已与 56 家企业签署数字化云工厂合作协议。”

9 月 2 日投资者互动平台表示，目前公司云工厂已经有 150 家左右，数字工厂 70 家。

请问：1、以上数字工厂、云工厂、数字云工厂等不同口径的内涵区别是什么？到目前为止落地的有多少家？

2、数字工厂的投入体现在资产负债表的哪个科目？

3、公司曾说过数字工厂的回报期为 2 年左右，但从利润表“互联网技术服务”科目没有体现？是否实际回报水平和预期有落差？

回复：尊敬的投资者您好！1、云工厂指的是工厂的原材料在平台进行一站式采购，工厂的产成品在平台一站式销售，是和多多平台达成以上合作模式的工厂，通过直接采销、透明加工费、合伙制运营等多种商业模式运作。披露中的“数字工厂”同“数字云工厂”，以下统一称为“数字云工厂”，主要指的是在“云工厂”合作的基础之上，国联股份利用数字化技术对已合作的“云工厂”进行数字化升级改造服务，并收取技术服务费，此时合作的“云工厂”转为“数字云工厂”。

通过国联股份的九大数字化解决方案，实现工厂生产在生产和管理过程中的信息化、自动化和智能化，以提高生产效率、降低成本并增强和多多平台的合作粘性。两者的关系是“云工厂”包含“数字云工厂”。

2、数字工厂的投入，设备体现在资产负债表中的“固定资产”科目，软件体现在“无形资产”科目。

3、数字工厂的回报已体现在利润表“营业收入-互联网技术服务”科目，数字工厂的回报需要一定的时间，未来3-5年会逐步增加。感谢您的关注。

问题二十二：公司业绩变得越来越缓慢增长，特别是经营现金流，甚至今年上半年出现了负的，为什么会这样？，怎么样改善

回复：尊敬的投资者您好！请参考前面问题回复。感谢您的关注。

问题二十三：根据贵司的2023年的ESG报告，我们计算了一下公司2023年的人均利润达到了人均177万元，人均纳税额达到了69万元，对比国内的其他上市公司来讲，这是一个很好的数据。茅台2023年的人均利润是311万元。请问公司在近几年来人员没有大幅增长的情况下如何实现如此高的人均净利润和人均纳税？公司具有哪些核心竞争能力才能实现以上指标？公司后续如何发挥和加强这些核心运营能力？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司在过去20多年一直服务于工业垂直行业信息服务市场，有充分的客户资源和产业认知；2、公司的业务模式决定了我们只在品类拓展早期需要安排一定的线下地推工作，但是在具备了基础种子用户和订单量后，企业客户之间的口碑传播发挥更强的效应，公司无需进行销售人员的大力扩张，这也是人均创收逐年增加的原因之一；3、在交易服务基础上，公司不断叠加数字供应链、数字工厂等服务，都是在原有客户服务基础上的叠加，不需要额外开拓。感谢您的关注。

问题二十四：请问刘总，公司股价没有起色，公司是否会有维护股东利益的措施，比如公司回购并注销、提高股息率

回复：尊敬的股东，您好！

1、股价的影响因素相对比较多元化，但是公司经营状态的稳定是股价的基

础，公司会保持良好的心态，积极面对各种市场问题，保持公司稳定发展；

2、公司过去两年已经回购 2 亿并执行 1 亿的股票注销，同时董监高增持 1.7 亿，体现了公司对业务发展信心的同时，也是对投资者利益保护的决心和举措，未来公司会根据市场情况来具体分析是否需要执行类似操作；

3、未来公司会积极响应政策要求，保障对股东的分红实现。但是也请股东理解，公司依旧处于发展阶段，将资金投入经营并取得良好回报，不断增强公司的经营实力和产业影响力，比短期高比例分红更有助于公司在资本市场的良性发展。

问题二十五：请问钱总，公司拥有多个垂直多多平台，我有看到在各个多多平台涉及的领域都有很多竞争对手，可否请您介绍一下咱们几个主要平台例如涂多多、卫多多、粮多多在相对应领域的竞争格局和所具备的竞争优势

回复：尊敬的投资者您好！1、产业互联网是大势所趋，这几年在不同赛道不同行业领域，已涌现出众多优秀平台。二级市场如贝壳、满帮、怡合达、上海钢联、广联达、怡亚通、泰坦科技、焦点科技、汇通达等。同时一级市场已成为重点投资领域，优秀者如百布、行云、能链、众能联合、易久批、康众汽配、药师帮、震坤行等，都已进入快速发展期。2、您所提及的涂、卫、粮油多多平台目前在所处行业均处于领先地位。感谢您的关注。

问题二十六：刚刚 500 强公布，国联股份没有上榜，请问什么原因造成的？

回复：尊敬的投资者您好！从数据来看，公司已经达到相关标准，但该榜单需要申报等一系列流程，公司今年将启动申报程序。无论入榜与否，并不影响公司一直以来致力于运用数字技术推动传统产业的降本增效工作，我们仍将持续聚焦于业务发展与核心竞争力的提升，积极响应国家政策，推动产业数字化转型，并为客户提供更优质的服务。感谢您的关注。

问题二十七：公司预付款和存货，占用了公司大量的现金流，而且比例越来越大，这与公司的轻资产模式会是否想悖论？违约，减值等风险会不会很高？

回复：尊敬的投资者您好！1、预付款代表公司向供应商预付的货款，随着公司规模增加、品类的不断扩展，预付款的绝对值增加均属于正常现象，但是预

付款占当期收入的比例在合理范围。2、同样随着公司交易规模的增长，以及公司在 2022 年开始重点布局供应链服务的仓网体系，随着物流、仓储体系的不断完善和健全，存货规模也在逐渐增加。3、2023 年末个别存货品类受市场大环境影响有贬值迹象，因此公司根据谨慎性原则计提了资产减值损失。但存货及资产减值损失在收入整体占比依旧很低，不影响公司的轻资产运营模式。感谢您的关注。

问题二十八：请问，从哪些方面提高公司的科技含量，增强公司的平台科技水平和服务。

回复：尊敬的投资者您好！公司主要从以下几个方面进行科技方面的建设。

1) 产品方面：公司积极推进一些前瞻性开发研究工作。例如：工业的垂直大模型开发、基于 AI 的企业经营分析系统、工业元宇宙的相关场景应用等等。

2) 研发体系构建：积极引入高水平的规划、管理和技术人才，提升团队自主研发能力。公司关注新兴技术如人工智能 AI、元宇宙等，设立独立团队进行基础性和应用性研发，并在国联股份数字经济总部建立相关实验室，确保新技术能够迅速应用于公司内部及所服务的产业和企业中，促进技术的快速发展和应用。

3) 合作研发体系：构建工业互联网数字化生态联盟，与科研院所、知名高校及专家成立联合实验室进行联合研发，通过多种合作模式提升公司的技术开发能力和项目落地效率，拓宽战略视野。

4) 内部数字化管理水平：围绕主营业务和公司管理，不断优化数字化服务体系和管理体系，实现客户群体服务的数字化升级，以及公司管理流程的数字化改造，提高运营效率。

5) 加大科技投入与人才引进：特别是在底层技术如大数据、人工智能等领域加大研发投入，持续引入优秀技术人才，为公司的科技创新提供坚实的基础和动力。

公司持续实施“平台、科技、数据”为核心的产业互联网发展战略，不断强化平台服务、科技驱动和数据支撑能力，提升品类渗透率、交易客户转化率和品类拓展能力，构建长期竞争优势和护城河。感谢您的关注。

问题二十九：这次 99 链商节，与去年同期对比，销售额和利润能否保持持续增长？

回复：尊敬的投资者您好！请投资者可以关注公司公众号信息，99 链商节在 13 号结束后会做统一发布。目前电商节一切正常运行，订单情况符合公司预期。感谢您的关注。

问题三十：潘总您好，我们知道公司各多多平台市场占有率比较小，整体大概 2%，占市率最高的涂多多也小于 4%。

请问怎么理解“公司目前体量规模比较大，受宏观经济压力影响”？

回复：尊敬的投资者您好！1、宏观经济形式会对公司的上下游企业有所影响，公司规模越大意味着上下游服务企业越多，他们的经营发生变化时，对公司的变化影响就会越大。公司的增长来自于老客户采购额的逐年上升以及新客户的不断增加，从数据来看，公司新客户增加数量依旧可观，但是老客户的平均采购额增速有明显降低；

2、公司整体交易规模已经近千亿，近两年复杂的环境让公司采用更加保守的稳健发展策略，这也会对公司的发展速度产生影响。感谢您的关注。

问题三十一：跨境平台资金周转率与国内业务周转率相比情况如何？未来预计两者对比——又会呈现怎样的态势？

回复：尊敬的投资者您好！1、跨境业务是公司的第三增长曲线，公司将积极推进并发展该类业务。从现有实践看，海外市场存在巨大发展空间，他将是公司未来发展的一个重要增长基点；

2、所有新业务开拓的早期，在资金效率层面一定会略低于发展一定时间的业务，但是当新业务流程逐渐完善且订单和客户逐步充分后，资金效率会缓步提升。这个规律同样适用于跨境业务发展；

3、我们对未来跨境业务的发展充满信心，但是他是否能够短期内发展到境内业务的规模，还需要我们在实践中不断探索。目前跨境业务(尤其是出口业务)刚刚开展一年不到，我们还需要更多的实践才能形成有效判断。感谢您的关注。

预征集问题如下：

问题一： 请问公司，现在公司经营中，上下游贸易商的占比如何，整体趋势是怎么样的？

回复：尊敬的投资者您好！近几年平台上无论是供应商还是客户端，贸易商的占比在逐年下降，目前终端客户占比更高。具体而言，鉴于不同产业链的产业结构和运营状况不同，目前平台上贸易商数量占比大致 30%-40%，贡献收入占比 50%左右。

现阶段，多多电商开拓的新品类在早期由于订单规模不够大，会选择经销商为供货商，后期会逐步向上触达生产商；部分老品类为了更好地获得货源保障和价格，在不同品类的采购上会积极优选贸易商来作为合作对象，同时为了在短期内最大化满足下游客户的需求，也会与众多下游贸易商进行合作。未来随着平台贯彻端到端的服务理念，以触达更多终端企业为目标，但产业互联网平台的价值核心仍然以赋能产业链为主，并不会替代或取代谁，链接产业上下游，通过数字化达成更高效的运营。感谢您的关注。

问题二： 请问公司，报表中说的经营条件恶化，主要体现是什么

回复：尊敬的投资者您好！1、公司主要服务的是相对传统的工业制造领域，客户以中小型客户为主，再加上公司目前体量规模比较大，因此我们能够比较明显的感受到宏观经济压力对于公司经营的影响。2、公司尚处于立案调查期间，在结果还没有落地的情况下，上游供应商和下游客户，会对长期合作的履约稳定性有一些顾虑，也给我们的经营带来了一定压力。3、我们也遇到个别银行因为监管问题控制贷款的发放。4、公司各项工作都在正常有序推进，即使经历着上市以来最艰难的困难与挑战，管理层及全体员工仍旧积极面对，并且尽最大努力做好经营，保障公司的稳健经营和持续发展，实现我们的战略目标。感谢您的关注。

问题三： 请问公司，企业下游获取方式是否存在明显壁垒。获客是否需要进行线下地推，还是说存在线上订单的自然流入。相对比例是多少？

回复：尊敬的投资者您好！1、产业互联网是精准流量用户市场，用户量级相较消费互联网领域更小，但平台与上下游客户的粘性和认知度更高。2、公司

在信息服务 1.0 阶段积累了大量的客户成为国联资源网的注册会员，所以在工业电商 2.0 转型后，在产品的早期开拓阶段，需要销售团队通过地推工作将之前存量客户进行转化，当聚集了一定量种子订单和种子客户，且集采路径相对畅通后，口碑传播成为平台获客的主要方式，地推就不再是主要方式，线上订单的自然流入成为主要方式。3、同时，公司也通过线上线下的产业会议、展会以及线上不定期秒杀等方式进行积极推进拉新、转化和客户粘性建设工作，提高品牌知名度。感谢您的关注。

问题四：请问公司，当前在各垂直领域中，是否有看到商业模式明显相似的竞争对手？如果有，相对来说规模如何，是否有明显的威胁

回复：尊敬的投资者您好！1、目前行业内像国联这样，在某个垂直领域内切入到包括信息资讯、交易、供应链，并通过数字化切入企业的生产、经营环节，同时覆盖全产业链的，有类似的企业，但大家分属不同的垂直行业领域。2、除玻璃行业外，目前我们的主要多多平台在各自的垂直细分领域内尚无明显或直接的竞争对手。3、我们认为，在一个发展早期的巨大市场内部，适度的竞争其实会更有利于企业的发展和市场的健康成长，在未来我们不排除会有竞争对手出现，但是公司有信心能够面对挑战，和竞争对手一起共同成长。感谢您的关注。

问题五：请问公司，现在下游中大型企业和小型企业，企业数量占比是怎样的。公司之前一直强调服务中小型企业，那么公司短期与长期获得行业 10%和 30% 订单的目标是否会因为行业集中度的聚集，而受到限制。

回复：尊敬的投资者您好！1、集合采购、拼单团购的交易模式，由于其优惠的价格模式，更能够吸引中小企业到平台交易，一站式采购更多吸引中大型企业，不过公司并未统计下游客户中不同类型企业的占比。2、国内工业品市场结构中，中小企业在各行业所占比重较大，无论是 GDP 贡献，还是就业和税收的贡献，都具备不可忽视的作用，所以行业很难出现快速的集中化。3、更重要的是，国联目前旗下各垂直电商平台未来核心目标是成为该行业的产业互联网平台，希望为产业做除交易以外涵盖产业数字化、智慧物流、智慧云仓、产业大数据等更多价值贡献，所以多多平台的运营策略也在不断迭代和创新优化。目前担心由于

行业集中化而影响公司现阶段的发展为时尚早。感谢您的关注。

问题六：请问公司，现在服务的各行业，通过跳过中间环节获得的利润有多少，或者说中间存在多少环中间环节可用来跳过。公司选的行业时，选择标准中的“中间环节较多”的具体标准是多少，多少环节算多？

回复：尊敬的投资者您好！1、从电商本质而言，最终将实现从端到端的交易，理论上说所有的中间环节都可以跳过，但各产业结构、供应链模式、企业分布都存在巨大差异，并且产业互联网平台核心价值在于帮助产业提升环节流通效率和供需匹配，从而赚取服务费用，这与单纯的赚取交易差价存在本质区别。2、从毛利率水平来看当前平台的盈利情况，不同产品差异巨大，公司平均毛利率是一个综合反应。3、“中间环节较多”是一个相对标准，公司在选择品类的时候一般会选择存在 2-3 级经销商及以上，但具体情况还需具体分析。感谢您的关注。

问题七：在上月披露的 ESG 报告第 58 页，员工流失率呈现逐年攀升，请问公司管理层对这一现象怎么看，在员工管理上是否应进行改进。

回复：尊敬的投资者您好！公司的员工流失率近三年均保持在 10%-15%以内，属于正常水平内的人员流动，但核心管理层高度稳定，请投资者不用担心。当然，我们也会持续优化完善员工的基础薪酬、分红、奖励、个人发展路径等方面，使员工有更多的价值感和获得感。感谢您的关注。

问题八：有自媒体号在中报解读中提到“规模较小的玻多多、纸多多或因现金流不足，营收小幅下滑”，请问公司是否能就玻，纸营收小幅下滑原因进行澄清。

回复：尊敬的投资者您好！1、纸多多因为品类跟卫多多很多重，所以两个平台目前合并管理，纸多多营收和利润只反应了纸浆产业链的个别品类，所以规模相对较小。2、玻多多近几年主要受下游建材等行业的影响，业绩确产生较大波动，公司内部也针对该问题进行了研究和讨论，我们认为现阶段外部因素影响并不会一直持续，团队也会对策略进行适时调整，逐步通过推动跨境业务来实现产能的向外释放，相信未来会逐步改善。感谢您的关注。

问题九：我们注意到涂多多是公司盈利能力最强的核心资产，同时也是股权

比例最低的。目前涂多多在一级市场的估值远远没有体现其合理价值，请问涂多多未来的融资计划是什么？能否不要再通过稀释涂多多的股权进行融资？

回复：尊敬的投资者您好！1、目前涂多多平台处于正常发展态势，我们相信持续稳定的经营和业绩才是对投资者信任的最大回馈，只要公司能够持续保持良好的经营绩效，资本市场会给公司与多多平台合理的估值。2、从长期目标导向来看，本轮涂多多平台层面的战略投资具有更深厚的影响和意义，不仅可以带来资本的有效补充，更重要的是会进一步推进多多平台在各个地方的业务发展以及产业链深度融合，因此从资本和企业经营两端都会为公司未来的可持续发展以及在地方的深度融合带来帮助，有效促进公司“区域落地、产业协同”的属地服务体系建设，深化加强公司“平台、科技、数据”的战略实施能力。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024年9月11日