

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024 年第三季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 年第三季度经营成果、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 11 月 12 日下午 15:00-16:30 举行了 2024 第三季度网上业绩说明会。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：董事长您好！近几年平台经济与民营经济遇到一些困难，您作为一家民营平台经济上市公司董事长，近期有无感觉到政策环境的趋暖？

回复：尊敬的投资者您好！

1、宏观经济对公司的影响主要体现在中小企业经营不稳定所带来的由于产能不足导致的老客户复购增速变慢以及少数企业的停工停产等影响，正如之前互动问题所提到的，公司在体量小的时候，由于市场空间足够广阔，因此对宏观经济不敏感，但公司伴随体量逐步增大，会逐步受到宏观经济影响。由于目前公司业务属于存量市场的结构优化调整以及利用数字技术对传统产业生态的重新梳理，因此目前而言从整体上来说并不属于宏观经济敏感性企业。

2、近期，中央经济工作会议明确支持平台企业在引领发展、创造就业和国际竞争中发挥作用，同时，政府鼓励科技创新和数字经济，以及推动国际合作等措施，为民营企业创造了更加友好的发展环境。这些政策不仅增强了企业的信心，也为平台经济的健康发展提供了有力支持。虽然现在依旧存在这样那样的问题，我们对中国的经济发展前景充满信心。

3、目前公司会更加注重终端生产企业客户的开发，数字供应链的重构，以及针对企业和产业数字化大数据业务的商业化推进，通过构建更加丰富的盈利模式，建立更加深厚的自身能力体系，在保持公司战略目标的前提下，积极推动业

务的发展。

感谢您的关注。

问题二：钱总您好！近期国家将数据要素提到了很高的水平，已经与前几年单纯的产业信息化、产业数字化有所不同，而是数据要素化、资本化、资产化。公司除了自身产业数据要素化之外，有无为其他公司、行业甚至在公共数据领域提供要素化服务的探索？

回复：尊敬的投资者您好！1、深度的商业化数据产品公司从2021年已经开始尝试，比如针对复杂采购的数据清洗和征信支持数据体系，并于2022年提供市场化服务，目前已经产生稳定收益并有利润贡献，但是整体规模不大，因此未做披露，未来大家可以及时关注公司的公告。

2、公司在2023年已经与北数所合作实现了数据确权和数据资产定价等基本工作，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，贵数所的这个合作，将推动我们与各个友商一起做好数据协同和整合工作，为各个传统垂直产业提供有效的数据整合和服务。

3、数字工厂建设工作为公司奠定了良好的数据采集基础，在交易服务构建的粘性和信任关系支撑以及数据确权基础上，公司将在自研基础上，不断加强和研究机构和其他数据机构的深度合作，在保证数据安全可靠的基础上不断研究规划并推出商业化数据产品。

感谢您的关注。

问题三：田总您好！我们观察到去年底交易所要求公司净额法交易产生的现金流也需在其他经营性现金流中披露，这一披露是否存在季节难度，是否因此导致了一季度和三季度总额法占比高（总额法80%左右），而二季度（总额法60%）四季度净额法占比回升的情况？

回复：尊敬的投资者您好！净现金流量都在经营净流量中列报，所以对净流量没有影响，列示具体项目与具体采取净额列报的收入规模相关，不与季度分布存在直接关系。感谢您的关注。

问题四：请问公司垂直大模型的进展情况，会有哪些功能？

回复：尊敬的投资者您好！在大模型层面，目前公司主要是在应用场景层面进行探索和研究，利用公司已有的数据资源，与阿里的通义千问进行合作，形成对外的智能体服务。现已经在公司内部的一些应用场景中落地，例如智能服务台、e 互动助手、招投标问答等。同时，我们也正在推进更多的场景应用智能服务：在对外服务上，会上线多多平台的采购客服助理和资讯助理；对内服务上，会在合同审批、订单发货等环节基于大模型进行智能化升级，以提高效率和准确性。在垂直模型层面，公司的 AI 质检、AI 安全监测、数字人平台等都已上线应用。我们期待这些技术的应用能够为公司带来更高效的业务流程和更优质的客户服务体验。感谢您的关注！

问题五：请问，预计证监会什么时间会结束调查，还会很久吗？

回复：尊敬的投资者您好！立案调查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。

问题六：请问对立案调查结果怎么看，什么出立案调查结果

回复：尊敬的投资者您好！立案调查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。

问题七：请问立案调查进展到什么程度？调查除了全额法转净额外还有什么内容？

回复：尊敬的投资者您好！立案调查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：钱总好，请您分享一下今年咱们过年新增会员数量的情况以及老会员复购的情况？还有公司出口业务的进展情况？

回复：尊敬的投资者您好！

1、今年前三季度多多平台整体注册用户超过 100 万户，交易用户约 2.2 万户，其中新增交易用户 4000 余家，均实现了不错的增长。单客户前三季度平均

实现交易额超过 360 万元，增速约 9%。

2、跨境业务目前作为公司重要的战略增长之一，今年前三季度发展势头较好，目前跨境交易额占整体比例在 15%-20%，符合公司预期目标。但跨境业务还在模式的探索阶段，公司并不设立明确的目标。

感谢您的关注。

问题九：我们注意到相关的报道，公司在今年宏观经济如此困难的情况下还新增了 4 千多家的中小企业客户，这实属不易。我们认为这充分体现了公司作为产业互联网的龙头企业在经济下行的时候能给下游的中小企业带来的价值，也充分体现了公司的为产业链降本增效的长期的战略思维。请公司具体描述一下，在如此困难的条件下采取了哪些经营理念和措施来提高新增客户规模的？

回复：尊敬的投资者您好！

1、为了推动业务发展，公司积极推进多多平台（涂多多、卫多多、玻多多、肥多多、纸多多、粮油多多、芯多多等）的交易业务和行业影响力，一是积极实施上游核心供应商、深度供应链、云工厂等策略和下游集合采购、拼单团购、一站式采购、预售竞拍、工业品直播、次终端联盟等策略；二是继续深入钛、溶剂、树脂、原纸、浆板、棉花、纯碱、原片、化肥、农药、粮油、硅材料、药械原材料等垂直领域，进一步扩大单品竞争优势和市场占有率，辅助各类线上活动、努力扩大新用户规模，保持客户复购率并积极提升新老客户的单客户 ARPU 值；三是在此基础上，基于产业链延伸策略和客户复购策略，有序扩张新品类和优化老品类市场，通过产业链的不断完整覆盖提升公司的产业影响力，通过品类的优化和拓展持续打开公司发展空间；四是以数字工厂为抓手，积极推进所涉及企业和产业的数字化改造服务，积极推动包括智慧物流和数字仓储在内的供应链创新应用，在通过数字化提升企业和产业运转效率，增强平台合作粘性和竞争壁垒的同时，持续构建公司新的盈利增长点。上述策略不仅优化了公司的业务结构，还较好增强了公司的市场竞争力和盈利能力。

2、自去年开始，公司将跨境电商提升至战略层面，作为第三增长曲线，在原有业务基础上大力拓展跨境出海至中东、中亚和东南亚地区，公司在保持交易、

供应链服务的同时，积极推动围绕“一带一路”的跨境电商业务，同时更加关注针对企业和产业数字化和大数据的推进和发展。这也成为公司拓展用户规模的策略之一。

感谢您的关注。

问题十：今年以来，国家发改委和国家数据连续出台了一系列加快数据产业化和产业数据化的文件和措施，尤其是在督促平台企业对中小企的数字化支持和产业数据的金融支持方面也出台了一些政策。请问国联作为产业互联网平台的龙头企业，在数据产品变现和产业数据支持中小企业金融便利化方面已经开展了哪些相关的工作，后续有哪些具体的工作规划和安排。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！2024年9月，国联股份与贵阳大数据交易所共同发起设立了国内数交所首个产业互联网专属集群——“产业互联网数据专区”。该专区聚焦产业互联网领域，协同国内多家知名产业互联网平台及生态服务机构，推动业态发展与升级。同时，公司会进一步扩大与地方政府、行业协会和其他产业互联网平台的合作，共同推进产业数据的标准化和规范化，构建更加完善的产业数据生态系统。在产融科技方面，公司正在与金融机构积极探索基于产业数据的金融产品和服务，以期实现在平台数据及服务支持下的银行直接针对中小企业提供更便捷的融资渠道和更低的融资成本。感谢您的关注。

问题十一：今年以来，国家大力支持跨境电商的发展，11月8日的国务院常务会议再次提出要壮大外贸新动能，促进跨境电商发展，推进海外智慧物流平台建设。请公司简要介绍一下今年跨境电商的业务运营情况，以及如何充分利用国家有好的政策支持快速提升公司在跨境电商方面的竞争力和盈利能力。以及未来3年的跨境电商的工作规划和展望。

回复：尊敬的投资者您好！

1、跨境业务主要为三大国际板块：中亚、中东和东南亚。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。

2、目前跨境业务规模在占公司整体规模的比例约 15%-20%，相较之前有显著提升。

3、跨境业务作为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，将是公司未来发展的一个重要增长基点，不断落实公司“平台、科技、数据”战略的实现。

感谢您的关注！

问题十二：公司今年 99 链商节的成交额有 336.65 亿元，同比 2023 年增长 31.26%！在今年宏观经济如此困难和公司面临严监管的情况下实属不易。这充分反映了公司产业互联网平台的运营能力和韧性，也充分体现了公司的核心盈利能力。请问截止到 3 季度末，99 链商节收取的定金（预付款）有多少？三季度履约完成了多少？所收的定金体现在哪些会计科目里？

回复：尊敬的投资者您好！1、9 月 9 号到 9 月 13 号是我们五天的双九电商节，13 号到 30 号时间有限，因此在三季度的确认比例不会很高。

2、平台向下游客户收取的预收款体现在财务报表中“合同负债”科目。但由于一笔订单中可能存在双九电商节和非双九电商节下的单，因此单独拆解有一定的难度。由于 3 季度所剩时间不多，因此履约完成比例有限，多数会在四季度履约完成。感谢您的关注。

问题十三：公司近年增速明显放缓，请问结案后公司的资金压力减缓，能否重回中速增长？还是要等到宏观经济明显转暖后才能恢复增长？

回复：尊敬的投资者您好！

1、随着公司规模体量扩大，且基于上市以来持续高增长的基础，公司业绩增长速度会有所趋缓，这是正常发展态势，均在预期合理范围之内。在现在比较复杂的宏观经济状态下，我们认为目前的发展还是符合相关目标的。2、公司现阶段所呈现的业绩增速，是受到内外部多方面因素的综合影响，并不仅仅是资金压力，所以未来在公司负面因素消除后，公司仍旧会努力做好战略规划和经营落实。

感谢您的关注。

问题十四：潘总，大家都知道公司所处的领域处于资金密集型行业，未来咱们在融资渠道方面有没有一些新增的渠道或者融资计划。因为目前看到公司的经营现金流情况并不是太好，同时企业也在快速的拓展市场规模，应该需要比较多的资金支持。

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。

问题十五：公司 2024 年，一季报，半年报和 3 季报的现金流量表里面都有“收到其他与经营活动有关的现金”，请问这个科目里面的现金主要包含那些方面的现金流量。另外我们拆分了一下，一季度对应的收到其他与经营活动有关的现金是 40.11 亿，二季度是 104.43 亿，三季度是 31.89 亿，感觉变化很大，请公司解释一下。

回复：尊敬的投资者您好！1、收到其他与经营活动有关的现金这个项目里包含除了销售商品、提供劳务收到的现金以外的其他收到的现金，主要是净额法交易收到的现金。2、列示具体项目与具体采取净额列报的收入规模相关，不与季度分布存在直接关系。感谢您的关注。

问题十六：我们注意到公司 2024 年半年报里面有一栏“净额法交易收到的现金是 142.66 亿”，请问这个会计指标的准确含义是什么？这 142.66 亿的现金是上半年的按照净额法确认收入的总的交易额吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》及有关规定，现金流量应当分别按照现金流入和现金流出总额列报。2、142.66 亿的现金为净额法确认收入的含税金额。感谢您的关注。

问题十七：2023 年以来，公司的营业收入部分采用了净额法确认收入，这

其实给投资者带来了一些困扰，因为投资者仅从公布的营业收入里面不太清楚总额法的收入占多少，净额法的收入占多少。请公司披露一下，2023 年每个季度，以及 2024 年前三个季度的总额法和净额法确认收入分别的规模是多少。这样便于投资者看清楚公司的业务增长情况。

回复：尊敬的投资者您好！因为公司自去年采用新会计准则后，关于净额法调整的比例并不是固定不变的，所以收入方面参考性稍有欠缺，所以请投资者以净利润作为公司增长的参考指标。同时，我们后续也会逐步完善相关数据的披露工作，感谢您的关注和建议。

问题十八：公司帮助上下游企业稳定供给和需求，在行业价格波动大的时候最是难能可贵，请问数据上是否有统计或体现？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司毛利率水平一定程度上反应了平台服务费的空间和稳定程度。近几年，公司毛利率除去净额法调整因素外，一直保持较为稳定的水平（合理范围内波动），而大多数产业链均经历了不同的价格变化周期，因此可以看得出，平台服务费水平与产品价格波动并无太大相关性。2、公司对于毛利率的服务费计数基础包括：平台做端到端的服务，为中间环节节省的浪费环节，原有经销商所获取的利润会成为利润池的第一个组成部分；公司通过集合采购拼单团购，汇聚小订单集成超大订单，和上游进行额外议价，形成了第二部分利润。公司在确保下游能够获得更低采购成本的前提下给予让利，剩余部分为公司毛利。感谢您的关注。

问题十九：请问钱总，公司三季报 经营性现金流入 680 亿，营收只算 470 亿，合同负债也只有 12 亿，还有 200 亿是客户借钱给发展吗

回复：尊敬的投资者您好！主要为净额法确认收入的含税金额收到的现金，此部分在营收中净额列示。感谢您的关注。

问题二十：钱总、潘总好，公司立案调查事项备受关注，请公司在不违反信息披露规则的前提下，介绍下公司为应对调查所做的工作。

回复：尊敬的投资者您好！公司自立案开始就积极配合监管部门的相关工作，相关细节不便于公开披露，希望投资者理解。感谢您的关注。

问题二十一：您好，2024 年业绩，相比往年增长率明显降低，主要原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好！

1、在当前面对的各种复杂问题下，公司对于前三季度依旧实现不错的增速还是很不容易也比较满意的。

2、基于上市以来持续高增长的基础，公司业绩增长速度会有所趋缓，这是正常发展态势，均在预期合理范围之内。

3、加之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。

问题二十二：请问四季度业绩有什么可以期待的吗？公司之前说靠自有资金也能维持每年 20% 以上的增速现在还能实现吗？

回复：尊敬的投资者您好！

目前公司面临内外部的复杂情况，运营效率必然也会受到一定影响，从前三季度业绩表现来看，公司已实现了不错的增长，我们一直在努力，但公司不便对四季度业绩进行展望。业绩情况请关注公司公告。

感谢您的关注。

问题二十三：截止目前，立案调查除了全额法、净额法的问题，是否有新的问题？立案一般一年内结案，马山快一年了，公司是否收到延期结案的相关预告？

回复：尊敬的投资者您好！立案调查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。

问题二十四：请问贵司还需做些什么规定动作，才能结束调查，毕竟调查已经一年了

回复：尊敬的投资者您好！立案调查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。

问题二十五：贵公司采取的是 B2B 模式，为什么在此基础上也向普通用户开放，实行 B2B、B2C 并存的模式？很多人质疑贵公司员工的人均营业收入太高，具有造假的嫌疑，请问您怎么解释？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司主营产品以上游和中游的原材料为主，下游主要面向企业客户，但基于公司产业链覆盖的策略，平台上产品种类不断丰富，也会上线部分产品对所有消费者开放，例如粮油多多上线了咖啡、生鲜肉类、酒类等，卫多多上线了生活用纸等，这是各垂直平台努力拓展行业影响力、提升行业知名度的策略之一，不影响公司整体 B2B 业务模式的运行。公司产业链延伸的产品战略要求公司在整条产业链实现产品品类的推进和覆盖，部分工业品原材料的下游会涉及消费品领域，以前我们针对最终产成品企业除了原材料供给外，缺少向下的服务手段，现阶段针对该类产品的线下销售服务是我们完善对产业链服务手段的一种尝试，从目前看，还是具备较好的效果和必要性的。

2、关于您提到的质疑等相关问题，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。

感谢您的关注。

问题二十六：请问贵司在拓展海外业务的业务方向和地区方向，海外业务规模今年突飞猛进，如何能保持发展势头

回复：尊敬的投资者您好！公司作为在 B2B 电商和产业互联网领域的前沿探索者，以在国内工业互联网和产业数字化形成的经验为基础，将与“一带一路”和“丝路电商”沿线国家相关合作方就产业数字化建设、数字供应链建设、产业经济创新发展等主题进行深入交流，并不断推动跨境业务的发展，目前取得了积极的成效和成果。未来公司还将充分发挥公司在产业数字化生态建设和产业升级方面的经验积累，也将不断创新合作方式，践行“产业带”抱团出海的思路，建设面向全球的贸易、生产、服务网络，协助国内企业打造国际竞争力。感谢您的关注。

问题二十七：请问公司 跨境业务 目前营收占比较多的是哪个多多平台业

务？是网传的冷链多多吗？

回复：尊敬的投资者您好！各个多多平台以自身业务为主要体系均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，作为独立的跨境平台进行“一带一路”沿线的不断推进。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。冷链多多业务涉及到南美等国家的肉类进口，也是公司跨境业务的重要一部分。目前涂多多、卫多多和肥多多的跨境业务收入相对占比位居前列。感谢您的关注。

问题二十八：公示是否会被 ST

回复：尊敬的投资者您好！立案调查目前还在推进过程中，公司一直在积极配合和充分沟通，最终结果还请大家等待相关公告。感谢您的关注。

问题二十九：您好。预计今年销售和利润大概有个怎样的增长？

回复：尊敬的投资者您好！公司对于前三季度实现了不错的增速还是比较满意的，今年整年的业绩情况需要关注公司公告。公司管理层和全体人员一直将公司经营作为首要任务，以持续稳定的经营和业绩回报投资者对我们的关注和信任。感谢您的关注。

问题三十：能否分享一下咱们各多多平台今年的增长情况？还有 99 电商节的收入是在第三季度确认完了么？跨境电商的业务毛利空间会比境内的业务大吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、各平台利润增长情况：涂多多 23.68%、卫纸多多-4.00%、玻多多-6.20%、肥多多 15.65%、粮油多多 54.27%、芯多多 29.34%。

2、9月9号到9月13号是我们五天的双九电商节，13号到30号时间有限，因此在三季度的确认比例不会很高。

3、跨境业务的具体财务数据请关注后续公司公告信息。感谢您的关注。

问题三十一：可以提供下各个多多平台营收的具体情况嘛

回复：尊敬的投资者您好！前三季度各平台收入情况如下：涂多多 253.03 亿、卫纸多多 100.33 亿、玻多多 16.24 亿、肥多多 32.13 亿、粮油多多 57.23

亿、芯多多 7.76 亿。感谢您的关注。

问题三十二：请问贵司如果真的被 st 了，会如何应对，贵司的老客户和开拓新用户是否需要大量的解释和安慰工作，同时与巴基斯坦建立的关系是否会受影响

回复：尊敬的投资者您好！1、立案调查目前还在推进过程中，公司一直在积极配合和充分沟通，最终结果还请大家等待相关公告。2、对于 B 端客户而言，供货能力、履约能力、平台价值等都是客户看重的因素，不仅仅受单一因素影响，而面对可能出现的客户维护工作公司也有相应的应对措施。感谢您的关注。

问题三十三：钱总，您好。在商业环境中，企业和投资者的沟通像心灵之桥，对国联意义重大，我们要重视其深度和广度。您和刘董应多与投资者交流，不能局限于当下业务和短期规划，要多谈国联 10 年甚至更长远的发展梦想。伟大的公司需要精神支撑，国联的“信仰”不仅是自身发展动力，也是投资者支持国联的关键，投资者期待公司长远蓝图。我们要目光长远，为他们描绘国联未来 8 年、10 年的辉煌，让投资者充满信心，与我们共赴美好未来。

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的建议。公司对于未来中短期、长期均有比较清晰的战略规划和运营节奏，绝不仅仅是短期规划，而且在我们看来，公司若想拥有长期、稳定、优质的发展，更多是靠实战一点点经营的成果，而不仅仅是谈论梦想，这也是我们认为作为上市公司，对股东最有利的回报。感谢您的支持。

问题三十四：您好！1，请问 99 链商节的订单在三季报业绩占比有多少？预计 4 季度能否全部完成 99 订单或者能预计能完成的比例有多少？2，公司受到立案对融资发展影响还是蛮大的，请问最近与证监会是否有接受调查最近一次调查的时间是什么时候？进行到哪一步了

回复：尊敬的投资者您好！

1、9 月 9 号到 9 月 13 号是我们五天的双九电商节，13 号到 30 号时间有限，因此在三季度的确认比例不会很高。公司今年将双十电商节提前到双九进行，也是希望绝大部分收入能够在今年确认完毕，所以我们预计绝大部分订单会在四季

度确认完毕。

2、立案调查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。

问题三十五：贵司在自己开创的如此好赛道上，孜孜不倦的努力工作。在贵司定义的三个赛道上那个是贵司更加侧重的呢

回复：尊敬的投资者您好！公司分别将 B2B 线上交易、产业数字化和跨境电商，作为我们未来的三大增长曲线，按照既定规划稳步推进，不断落实“平台、科技、数据”战略的实现。目前这三大板块无论从渗透率还是技术成熟度而言，仍处于行业发展早期，在我们看来均会有不错的发展空间。感谢您的关注。

问题三十六：请问钱总，3 季报利润增速与预报差异的原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好！今年公司并未公告三季度的预告信息，请核对相关公告。感谢您的关注。

问题三十七：请问钱总，涂多多的 A 轮融资的实缴金额有进展吗？如果 2024 年之后，还没有交钱的，是不是要重新评估估值了。

回复：尊敬的投资者您好！公司一直积极与相关战投方保持良好沟通，目前相关工作还在正常推进。感谢您的关注。

问题三十八：请问有些上市公司立案调查有超过一年甚至两年都不结案的？咱们公司是否会出现这种情况？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！立案调查目前还在推进过程中，公司一直在积极配合和充分沟通，最终结果还请大家耐心等待相关公告。感谢您的关注。

问题三十九：钱总，您好。当前商业世界波谲云诡，但国联股份已崭露头角。其业务模式展现出强大的可复制性，在多个细分产业和产业链纵横捭阖。加之数字经济的东风，公司全力推进“千家数字云工厂”战略，这无疑是如虎添翼之举。这些积极因素交织，让我们对其达成高 GMV 的目标充满憧憬。不知您是否展望过，国联股份在未来 5 年乃至 10 年，有无冲击万亿 GMV 甚至 3 万亿 GMV 的潜力呢？

回复：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的支持和信任，相比憧憬，我们更愿意沉下心做好经营和规划，作为产业互联网平台的先锋探索者，我们也有信心将平台建设成为一家对社会有贡献的伟大企业。感谢您的关注。

问题四十：请问公司三季报中，支付其他经营活动现金 173 亿是什么？怎么构成的？

回复：尊敬的投资者您好！主要为净额法交易支付的现金。感谢您的关注。

问题四十一：你好 我是名小股东 一直持有贵公司 没有实地调研的机会 贵公司可以组织一次参观贵公司的活动吗 让我们更深刻理解国联业务 十分感谢刘总

回复：尊敬的投资者您好！欢迎投资者来公司实地调研，请与投关部门相关人员联络对接。感谢您的关注。

问题四十二：请问蛋多多业务公司收取交易额的手续费费率是多少？

回复：尊敬的投资者您好！相关数据请关注公司公开信息。感谢您的关注。

问题四十三：请问阿里巴巴和京东都有京东工业和 1688 等 btb 等业务，他们网站我们小客户也能上去购买，而贵司必须是公司等小客户才能注册和使用吗？

回复：尊敬的投资者您好！多多商城平台专注于提供生产类原材料产品，同时也提供部分面向消费者的终端商品以吸引新用户。为了确保交易的规范性和安全性，我们要求用户在购买前完成注册。对于部分原材料产品，我们还需要用户进行企业认证。感谢您的关注。

问题四十四：请问公司实施的云工厂和数字工厂目前各自的单位收入有多少？单位收入的长期趋势如何？

回复：尊敬的投资者您好！1、云工厂是指公司与行业中的上、下游企业在采销方面的深度合作，不体现为信息服务收入，其采购与销售是作为网上商品交易业务的营业成本和营业收入的组成部分。2、数字工厂收入体现在利润表“营业收入-互联网技术服务”科目。感谢您的关注。

问题四十五：扈女士，您好！我看到三季报利润和预报的利润有较大的差异，

能解释一下是什么原因吗？

回复：尊敬的投资者您好！今年公司并未公告第三季度的预告信息，请核对相关公告。感谢您的关注。

问题四十六：公司经过 20 年发展，有很深厚的资源、文化积累，请问公司在经营理念和企业文化方面有何特色？如何平衡公司快速发展与新老员工不同激励方式，以让公司健康成长？

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司在经营理念和企业文化方面具有以下特色：

客户至上：公司始终将客户需求放在首位，致力于提供高质量的产品和服务。

创新驱动：鼓励员工进行创新，不断研发新技术、新产品，以保持市场竞争力。

团队合作：强调团队协作，相信只有团结一致才能克服困难，实现共同目标。

2、公司内部会通过多元化方式，进行员工激励。如通过建设基于多多子公司层面的战投融资模式，能够促进和完善多多团队的长效激励机制；未来针对多多平台核心管理层和员工，也有相关的激励规划。

感谢您的关注。

问题四十七：请问董事长，未来三个月内有没有继续增持回购的计划

回复：尊敬的投资者您好！相关情况涉及信披问题，请您关注公司的相关公告。感谢您的关注。

问题四十八：作为公司的外部独立董事和财务专家，请您发表一下公司被立案调查的具体进展，现在的问题还仅仅是部分总额法变更为净额法确认收入的事项吗？如果是这样的事项，根据今年的同样的其他公司的类似的情况，这样的问题应该是很轻的问题，为什么现在还没有结案呢？

回复：尊敬的投资者您好！立案调查目前还在推进过程中，公司也一直在积极配合和充分沟通，具体进展和内容由于信披要求，公司不适宜公布，还请大家等待相关公告。感谢您的关注。

问题四十九：请问钱总蛋多多业务的商业模式是什么，公司收取交易额的手

续费费率是多少？

回复：尊敬的投资者您好！1、禽蛋产业链是冷链多多旗下的一条产业链，同样遵循公司统一的商业模式。禽蛋产业链依托华中（浠水）蛋品交易中心，以蛋鸡为重点，打造了集拼单集采、交易撮合、智运物流、金融服务于一体的蛋鸡产业链供应链平台。

2、相关财务数据请关注公司公开信息。感谢您的关注。

问题五十：请问公司有没有计划开展海外农产品贸易？公司是否考虑 C 端直销电商模式？或者类似于阿里巴巴这种平台方式给小 B 端供货？

回复：尊敬的投资者您好！1、肥多多在跨境电商方面开展了针对东南亚种植园的业务，依然遵循互联网平台模式，与传统贸易模式有区别。2、C 端直销业务公司暂无相关规划。3、多多各产业链下游客户中，会存在部分次终端属地客户。感谢您的关注。

问题五十一：99 链商节的订单，截止目前，退单的多吗？比例有多少？

回复：尊敬的投资者您好！99 链商节的订单是逐步消化的，目前也在逐步确认交付中。正常比例的订单出现取消也是正常现象，均在公司的管理范围内。感谢您的关注。

问题五十二：请问公司第二增长曲线现在进展如何？能举例说明带给客户的核心价值，以及公司盈利模式和效益如何？目前此策略有没有升级？能详细解释一下吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、产业数字化作为公司第二增长曲线，包括数字云工厂、PTDCloud 工业互联网平台、数字供应链平台、工业元宇宙、工业大模型五大板块。

2、在深度供应链和核心供应商的战略指导下，我们大力推动云工厂体系的建设，强化了核心工厂对平台的依存度和粘性，提升了平台对供应链的把控力。现阶段，云工厂的盈利模式分为两部分：一是通过优化供应链获得合理的采销利润模式；二是通过数字工厂服务体系获得云收费模式。总体来说，云工厂的改造升级和路径选择，都体现了国联长期致力的“降本增效”的价值使命。

3、数字供应链平台包括智运平台和云仓平台，主要为行业上下游客户提供便捷运输服务和仓储服务，利用数字技术减少物流环节中的不必要成本，提高物流效率，通过整合资源，构建更加高效的物流网络，实现成本控制和服务质量的双重提升。

4、PTDCloud 工业互联网平台是以公司的“平台、科技、数据”工业互联网发展战略为基础建设的工业互联网平台，被评定为国家级工信部的示范项目。感谢您的关注。

问题五十三：贵司在大环境下，能做出如此的成绩，还是付出了巨大努力的，对比同行业绩，贵司的努力是有目共睹的，希望贵司不管是否最终被 st，能依然保持如此旺盛的热情和斗志，把赛道和公司做大做强展现给世人

回复：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的信任与认可，公司管理层和全体员工一直将公司经营作为首要任务，我们也有信心在工业互联网这个长坡厚雪的新兴赛道得到充分的发展，以此来回报投资者的关注和信任。感谢您的关注。

问题五十四：请问特朗普就任美国总统，对公司海外战略布局有影响吗？公司是做工业互联网，加重关税对大宗交易的影响应该会大吧，公司如何应对？

回复：尊敬的投资者您好！目前公司的跨境业务主要在“一带一路”和“丝路电商”沿线进行展开，重点聚焦中东、中亚和东南亚市场，针对您所提到的国际形势变化，我们内部也会进行积极研究和讨论，规划合理的应对策略。感谢您的关注。

问题五十五：公司出现连续 3 季度现金流为负，这在以往是没有发生的，是否体现了公司当前经营的困难？

回复：尊敬的投资者您好！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。

问题五十六：潘董秘好！请问公司有加强与投资者沟通的计划和举措吗？回

应投资者对立案、利润、经营等重点关心、关切问题，维护公司的市值和形象是一家优秀上市公司应有之为。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！公司上市后一直重视投资者交流工作，后续随着公司负面因素逐步消除，未来我们会持续做好投资者交流工作。感谢您的关注。

问题五十七：钱总您好，我参观过贵司，欣赏公司愿意深耕低毛利率的工业行业，实现降本增效有良好的社会价值。有些问题：1. 公司目前各产业链分别由链主打理，想了解下公司在集团有无统一管理，担心各产业链管理会导致制度不一，低效运营。2. 公司增速放缓，可以考虑提高下分红率，认为分红回购率高的才能吸引机构长期投资，减少股价波动。3, 与公司员工有过交流，代反馈下公司休假等制度沿用太多年了，希望公司能对内部制度合理调整，避免风险。

回复：尊敬的投资者您好！1、集团管理层总裁和几位副总裁均会分管和辅助不同多多平台的经营发展，且各多多 CEO 每周与集团管理层都会进行充分的例会交流和讨论，同步更新各平台、产业链发展情况，集团统一进行部署。同时，各多多 CEO，均是产业内深耕多年且伴随公司成长的专业人士，对集团整体发展战略非常清晰，各平台遵循集团整体策略发展运行。2、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。3、感谢您的建议，会纳入公司管理的考虑。感谢您的关注。

预征集问题如下：

问题一： 公司立案以来一直谨言慎行，对上下游不断让利，对业绩也是畏首畏尾、瞻前顾后，导致业绩增速断崖式下滑！在立案情况下，业绩做不起来，银行对你没有信心，国资对你没有信心，广大投资者对你也没有信心！立案是表象，关键还是业绩！只要业绩做上去，立案也是浮云！我们放开手脚去干，低调了这么久也没有换来什么，反而让市场、上下游更加不信任！业绩能做多少做多少，才能证明贵司的模式先进，实力强大

回复：尊敬的投资者您好！非常认同您的观点，有序正常的公司发展才是资

本市场稳定的前提。目前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。产业互联网平台更侧重于长期、稳定持续的发展，面对如今复杂的外部环境和压力，公司的运营策略一定会在安全、稳定的基础上，寻求更好的发展，公司对目前所取得业绩也是满意的。感谢您的关注。

问题二： 请问贵司在与众多国内外的公司和政府合作过程中秉持的原则是什么，如何体现贵司的价值呢？

回复：尊敬的投资者您好！公司的价值观里有一句话可以很好得解释公司在经营中所秉持的理念，“实现客户价值是企业生存的底线”。多多平台针对不同的客户需求，会有不同的适配模式，从而实现服务价值；与地方政府的合作可以充分发挥当地的产业链资源，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。

问题三： 请问公司，是否有统计过潜在小 b 用户的市场规模，之前一直说的是总的市场规模有 4 万亿，那么小 b 用户在其中的占比有多少？

回复：尊敬的投资者您好！之前公司针对前期发展的六个多多平台所涉足产业，进行的不完全统计，市场规模约在 4 万亿左右。中小企业在国内大多数产业的市场结构中所占比重较大，但公司并未统计具体比例。从数量上看，中小企业在中国企业总数中占比超过 90%，在各行业中的分布非常广泛。从 GDP 贡献来看，中小企业贡献了约 60%的国内生产总值，提供了超过 80%的就业岗位，并且在税收和技术创新方面也发挥了重要作用。中小企业的广泛分布和活跃度使得它们在各个行业中都扮演着重要角色，是公司主要服务的对象之一。感谢您的关注。

问题四： 请问公司，当前业务下，小 b 占营收的规模是多少，中大型企业占比又是多少？

回复：尊敬的投资者您好！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的企业的占比。另外，也要提醒投资者，工

业领域的中小型企业和大家所认知的消费领域中小店铺的概念不太一样，在收入规模上要大很多，数量上要少很多。感谢您的关注。

问题五：请问公司，按照之前公司的一些回答，公司模式中收取服务费的模式既有按照吨数来算的，也有按照交易金额算的。不知道两者比例如何，哪个会更高。按照吨数计算的话，是否意味着当原材料价格上行时，公司对应毛利率会下降？公司是否会考虑在这个阶段增加每单的服务费

回复：尊敬的投资者您好！您提到的按吨来收取的是我们的数字化服务费用，也是我们在针对中小型企业推进数字化服务中所做的盈利模式创新，而交易部分的收费是按交易额收取的。目前交易服务费显著大于数字化服务费，但数字化服务费的毛利大幅高于交易服务费。交易服务和数字化服务作为公司的第一和第二增长曲线（今年新增跨境服务为第三增长曲线），公司都会大力推进相关业务。感谢您的关注。

问题六：请问公司，当前对公司来说，可能的最大阻碍和风险是什么？

回复：尊敬的投资者您好！目前，复杂的国内外宏观环境、以及公司内部的压力，会对公司经营造成一定压力，但今年前三季度公司业绩依旧表现良好，符合管理层整体预期。公司会尽最大努力做好经营，保障稳健经营和持续发展，实现我们的战略目标。感谢您的关注。

问题七：请问公司，当前行业中最大的竞争对手是谁？

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。感谢您的关注。

问题八：请问公司，当前做的仓网布局，预计能够节省多少比例的成本？要实现仓网布局，主要的阻碍有什么？

回复：尊敬的投资者您好！仓网布局可以有效提高供应链效率，利用数字技术减少物流环节中的不必要成本，提高物流效率，通过整合资源，构建更加高效

的物流网络，实现成本控制和服务质量的双重提升。2022 年开始公司重点布局供应链服务的仓网体系，致力于打造智运体系、云仓体系和数字港区，实现智慧物流，数字仓储及 CA 交割，目前正在按照计划稳步推进。

以攀西地区钛精矿向华北地区输送的案例，物流在以多式联运配合中心仓布局替代原有单一公路运输后，比原来可以降低 35%左右物流成本，节约部分占产品吨单价的 10%左右。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024 年 11 月 13 日