

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2024 年度暨 2025 年第一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 年度暨 2025 年第一季度经营成果、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 2025 年 5 月 9 日上午 10:00-11:30 举行了 2024 年度暨 2025 年第一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：刘董，您好！作为一名国联股份的长期投资者，近三年来深受立案的影响，请您作为董事长向忠实的投资者说一下您个人的判断，结案时间大概在什么时候，或者说最晚在什么时候完成？谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！非常理解您的关切，但立案结论以及时间均只能以监管公告为准，感谢您的理解和支持。

问题二：2024 年，公司在监管立案期间，叠加整体经济形势不太好，虽然整体增速下滑，但也表现出了强劲的经营韧性，请问 2024 年公司采取了哪些经营方法保持公司的经营韧性？另外，监管期间，是不是有一些客户担心平台交易履约的稳定性而流失？具体的比例有多少？

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司继续践行“平台、科技、数据”的产业互联网战略规划，在持续稳定推进公司主营业务体系的同时，积极推动数字技术在产业内的落地和发展，持续提升公司的产业影响力、竞争壁垒及可持续发展能力。具体深化三条增长曲线：

第一曲线产业电商：积极优化升级各多多平台的业务模式和品类结构，不断拓展新用户（2024 全年新增客户 6418 户），以及提升老用户的复购额（老客户贡献额 524 万元，增速约 4%）；第二曲线产业数字化：大力推进千家数字云工厂计划；第三增长曲线产业带跨境：深入实施 1750 战略和深耕中东、中亚、东南

亚市场。

2、您所提及的情况确有发生，但这只是短期因素，并不具有长期持续性。具体比例较难量化统计，还请谅解。

感谢您的关注。

问题三：钱总，您好！请通过一季度的业绩情况，展望下 2025 年全年业绩的大致情况，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！鉴于信披要求，具体业绩还请投资者关注公司公告。在经营层面上，公司一直秉持积极努力的态度，希望能够以优秀的经营结果，回报投资者的信任和陪伴。感谢您的关注。

问题四：潘勇先生您好！请解释下“最坏的结果是 ST”这句话，做出个人判断，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！感谢您的提问，这个说明是为了告诉我们投资者，公司对于任何一种可能出现的结果都有相应的预案来进行应对，我们面对任何一种情况都不会选择“躺平”的方案，而是积极面对，以稳定的经营来回报投资者。当然，我们期间会积极配合监管调查，争取能有期待的情况。但是对于结果，公司并不能够进行最终判断。感谢您的关注。

问题五：田总监您好！请问 2024 年年报和 2025 年一季度报中总额改净额是否经过监管部门的指导或者请示了监管部门，或者说是经过批准或是得到了认可的？

回复：尊敬的投资者您好！总额法净额法的问题是公司内部会计处理问题，原则和方法遵循财政部会计准则，和监管没有关系，无需任何部门审批。感谢您的关注。

问题六：虽然已经有过很多相关的问题和回复，还是想潘总回答一下立案的事情到底到什么程度了，我们这段时间做了什么，还能做什么，什么时候能落地？

回复：尊敬的投资者您好！对于监管工作，公司能够做到的就是积极配合、紧密沟通。我们以最大的努力应对相关问题。但是具体时间、结论，都需要等候

监管的判断。不过我们相信，只要公司能够不忘初心，积极努力的做好公司经营，一切的问题，包括股价的影响都是短期的，公司一定能够恢复到正常的轨道上来。感谢您的关注。

问题七：钱总您好，能否介绍一下 4 月份关税扰动下公司的经营情况，相对于往年这个时期的对比如何，谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！由于公司跨境业务的主要市场并非欧美市场，因此关税的直接冲击相对较少。间接影响包括两个部分：一是会有更多的客户需要开发新的海外市场与客户，他们对于平台协助他们开发东南亚、非洲、中东、东欧等市场的需求会增加，有利于我们的发展；二是部分产品会转为内地消化，这会在短期内加剧竞争，扰动市场。但是从长期看，也会增加对平台服务的需求。感谢您的关注。

问题八：公司之后的盈利有什么增长点？

回复：尊敬的投资者您好！公司目前践行三条增长曲线：

1、第一主要是 10 个多多平台的国内电商业务开展，通过拓展品类、不断开发新客户（目前客户转化率 2%左右）、提升老客户复购额（目前约 524 万元），来不断提高产业渗透率。

2、第二继续不断推进数字云工厂的落地，虽然无法像消费互联网出现爆发式增长的情形，但从长期发展来看，这是推进产业数字化的必经之路，未来在数字化方面也会给公司贡献一定利润。

3、第三是跨境电商的开拓，目前公司从汽车、机械装备、涂料化工、化肥产品等方面均有一定的出口规模，也会继续通过拓展产品和海外客户，提升跨境电商交易规模。

4、公司目前也高度关注大数据和人工智能方向，未来会进行积极的研发和部署，希望在第二增长曲线-数字化工作中能够增加新的发展亮点，也能够给传统产业和企业的发展提供更加高效的支持。

以上均构成公司未来的盈利增长点。感谢您的关注。

问题九：我们注意到公司 2024 年第四季度末的流动资产相比第三季度末的

增加了 20 亿左右，请问在公司的经营利润在 4 季度没有明显增加的青霞，这 20 亿左右的流动资产增加的原因以及体现在哪些方面？

回复：尊敬的投资者您好！主要是预付账款增加导致，预付账款增加主要是在当前复杂的外部环境下，为维护产业链信任关系，公司主动选择增加预付、减少预收，以扶持上下游企业。这可能导致了预付款项的增加，从而影响流动资产。感谢您的关注。

问题十：潘总好，想了解下 4 季度新客户的新增同比和老客户回购率情况，感谢。另外也想请问下，过去时间中这么多地方来访国联的目的是什么？是否有实际合作项目落地？

回复：尊敬的投资者您好！1、2024 全年新增客户 6418 户，增速约 17%；老客户复购率约 78%。

2、地方政府、企业等机构来访公司，会从产业落地、产业数字化、跨境电商、产业链重塑等方面进行合作接触和洽谈，这都是公司保持未来长期发展的动力源泉之一，对公司未来的业务发展具有重要意义。实际落地的项目可参考：冷链多多在湖北浠水构建的蛋品交易中心、CNAUTO 跨境平台联合山东政府搭建汽车出海业务等，详情可以多关注公司公众号平台。感谢您的关注。

问题十一：虽然宏观经济确实不好，但是我们这两年的增速的下降速度也是非常厉害的，我想请问一下，除了因为宏观经济不好，我们的增速下滑多大程度上是我们融资被断后资金不足导致的，多大程度是我们主动削减部分业务以及为什么削减业务，多大程度是我们对供应商和客户的吸引力不足了

回复：尊敬的投资者您好！公司近 2 年的业绩增速收窄，一定程度上确会受到相关事件的影响，但这都符合上下游企业的自身风控流程，我们认为这只是阶段性影响，并不会长期持续。另外，公司的商业模式未发生变化，且在复杂的内外部环境下，依旧保持了稳定和增长。这说明平台对供应商和客户的吸引力依旧存在，只是上下游企业经营疲软，对公司的经营同步带来一定影响。资金问题对于公司的增速多少确实会有连带影响，但是具体比例很难进行量化，还请理解。感谢您的关注。

问题十二：尊敬的董秘，您好，请问截止目前的股东人数是多少，谢谢

回复：尊敬的投资者您好！为保证所有投资者公平的获悉公司信息，公司会在定期报告中披露对应时点的股东信息，敬请关注公司定期报告。感谢您的关注。

问题十三：请领导详细介绍一下供应链金融业务开展情况，包括 1、已与多少银行开展合作试点，帮多少企业实现贷款？2、24 年和 25 年一季度供应链金融业务营收和利润情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！公司并没有开展供应链金融业务，只是在积极探索利用我们的数据和交易记录如何有效的为银行提供相关服务支持。这项工作我们在 2024 年开始进行研究和探索，目前与部分城商行已经达成合作，并且初步跑通了相关模式，个别企业已经获得银行的授信支持。但是需要提醒投资者关注的是，该工作目前尚处于初步探索阶段，未对公司行程有效的收入和利润支撑，未来发展情况请投资者关注公司相关公告。感谢您的关注。

问题十四：公司本期盈利水平如何？

回复：尊敬的投资者您好！公司 2024 年 1231 实现营业收入 535.85 亿元，同比增长 5.72%。实现归母净利润 14.55 亿元，同比增长 1.86 %。感谢您的关注。

问题十五：公司 2025 年 1 季报里面的营业收入下降了 19.11%，而按照一季报的现金流量表里面的“经营活动现金流入小计：2025 年一季度是 20.62 亿元，2024 年一季度是 20.45 亿元”，公司在季报里给出的解释是“报告期内按总额法确认收入减少所致。”，请问公司是不是在一季度按总额法确认收入的原则相比 2024 年年报的原则有更严格了？还是什么其他原因？

回复：尊敬的投资者您好！总额法收入和净额法收入的比例并非固定不变，因此在不同季度间可能会出现比例的变化。公司一直秉持谨慎、严格的态度对待此项工作，也请投资者理解。现阶段，建议投资者更加关注毛利、净利的变化情况。感谢您的关注。

问题十六：钱总您好！请问公司业务中对上游供货商预付金额和对下游客户合同负债一般分别占合同总额的比例是多少？目前这个比例分别调整为多少？

谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！关于您提到的上游供货商预付金额和下游客户合同负债占合同总额的比例，由于不同行业周期、客户类型、产品品类以及公司进入该品类的时间长短都会对这一比例产生影响，因此很难一概而论。不过，根据公司过往的披露信息，公司在集采交易中通常会根据订单情况向上游进行预付，并向下游收取剩余货款，整体上保持较高的预收款比例。同时，公司也在不断优化经营策略，提升周转效率，以更好地平衡上下游关系。感谢您的关注。

问题十七：公司去年研发人员减少了 50 多人，拘束哦是调岗了，什么时候回归研发岗位？

回复：尊敬的投资者您好！根据公司此前的说明，部分研发人员因结构调整和 AI 技术替代的原因转岗至非研发工作岗位。具体回归研发岗位的时间不能确定，这将取决于公司战略规划和业务需求。感谢您的关注。

问题十八：钱总您好，我是一名国联股份的中等持股股东。我想就以下几个问题请教您：

1. 国联股份自被立案调查以来，受到了较大影响，而“总额法转净额法”的会计处理问题似乎一直未能彻底解决。例如在 2025 年一季报中，仍出现了该类调整。请问这是否是立案迟迟未结案的一个关键因素？

2. 公司股价在过去一年多的时间内整体表现平稳，未见显著提振。虽然公司已实施过一轮股份回购，请问后续是否还有其他稳定股价、提振市场信心的具体措施或计划？

3. 关于“总额法转净额法”的调整，请问这种财务处理方式是否还将在 2025 年中报、三季报乃至 2025 年年报中继续进行？是否有明确的整改时间表？

感谢您在百忙之中抽空解答。

回复：尊敬的投资者您好！1、一季报的收入调整并非会计准则变化，只是基于更审慎的原则，调减了总额法确认的收入比例，也与立案事件不存在相关性。2、股价受到市场多重因素的影响，这里不多做赘述。在公司看来，保持正常的经营，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。3、关于“总额法转净额法”的调整，公司自2022年起已根据会计准则和业务实际情况进行了相关调整，并在后续的财务报告中持续采用“总额法+净额法”相结合的方式确认收入。公司的会计处理方法将坚持一贯性和谨慎性原则。感谢您的关注。

问题十九：扈总监，您好！请您作为投资者关系总监谈一下如何在立案情况下，保持与投资者良好沟通，安抚投资者情绪，提升公司形象，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！1、首先，在公司立案期间，我们依旧保持与全市场30+家卖方分析师、200+家买方投资者的正常交流，同时对于中小投资者也持开放态度，2024年我们参与券商策略会20多场、机构路演200多场、接待公司调研50多场。在此期间，主要会就公司战略落地进度、经营情况、产业上下游变化、客户和品类拓展、跨境业务、产业数字化等等方面进行定期更新和探讨。

2、在此过程中，无论是针对机构股东，还是中小投资者，确实能感受到大家的疑惑和焦虑，我会在信披合规范围内尽可能解决大家有关经营问题的同时，及时更新立案进展情况，确保让投资者实时知晓公司的正常经营状态。感谢您的关注。

问题二十：公司2023年12月被证监会立案调查，请问这个调查，除了全额法改净额法外，还有没有涉及到其他方面未透露的内容，如2022年第三方冲单行为等？

回复：尊敬的投资者您好！2022年针对当时媒体和市场的质疑、监管的问询，公司均作出了明确公告回复和电话会交流，可自行查询相关公告。立案结论请以公司公告为准。感谢您的关注。

问题二十一：请问国联股份2024年跨境收入多少，同比增长多少？跨境业务毛利率和国内业务毛利率分别是多少？

回复：尊敬的投资者您好！公司在2024年跨境收入91亿，同比增加21.33%。感谢您的关注。

问题二十二：刘董您好！请问，国联股份宣称的使命是“公司致力于互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能等数字技术与制造业的深度融合”，板块分

类上，有时也属于“互联网、软件服务”，应该是高大上的搞科技公司，上市初期也实现了高速增长。但是目前又两个问题：一是公司董事会成员里，没有数字/数据技术、AI 与软件方面的成员，是否尽快考虑吸纳相关专业成员；二是公司的研发费用占比不高，去年也减少了，研发人员去年也减少了 52 个，上次解释说是内部调整了，定增的数字项目一再推迟。而焦点科技的麦可很成功。国联如何加强公司的研发力度、做大数字经济成分？

回复：尊敬的投资者您好！关于您的问题，回答如下：

1、B2B 服务的业务从来都不是“高大上”的业务，公司在多个场合都提到过，针对企业的服务需要复合型知识结构带来的行业洞见，但同时更需要接地气。只有保持和企业的密切接触，并且能够实际解决企业的核心痛点问题，平台的发展才有基础，才有生命力。

2、公司因为具备庞大的客户群体、了解客户的需求，因此是数字化、大数据和人工智能业务天然的落地场景服务方。因此我们的研究更多的会聚焦在如何使用现有的业务结合企业需求实现有效落地的应用层面，而非前瞻性的开发层面。

3、在数据要素和人工智能兴起的这两年，公司也已经关注到相关的发展趋势，并且在积极部署开发和研究，里面会包含部分前瞻性开发，但主要依旧是应用性开发为主。前瞻性开发，公司会和高校以及相关真正“高大上”的科技公司共同进行。

4、技术层面的人员减少主要是因为公司利用 AI 功能对基础程序员的替代所致，同时在目前面临的特殊情况下，公司会在保持技术开发投入的同时，平衡各方面的发展需求。

感谢您的关注和提问，公司一定会不忘初心，积极进取，努力通过实现客户价值，实现公司的飞跃和成长。也请投资者对公司保持耐心和信心，产业互联网赛道并无先例可以借鉴，我们也在不断学习和成长，并且对国家、对产业、对自己的未来充满信心。感谢您的关注。

问题二十三：从公司向全社会宣扬的使命里，感到很有高科技感，公司如何使这种“高科技感”体现出来？

回复：尊敬的投资者您好！公司一直以帮助企业 and 产业实现“降本增效”为价值使命。实现该使命不仅仅需要高科技的支持，也需要接地气的产业洞见和服务支撑。因此我们一直以高科技“为我所用”为技术发展目标。

公司以“平台、科技、数据”为核心战略，致力于构建全新的垂直产业互联网生态。通过平台服务满足实体企业在交易、交付、资金、生产、链接等方面的经营需求，借助科技驱动实现供应链和生产经营各环节的数字化改造与高效衔接，并在交易端、供应链端、生产端沉淀海量数据，形成强大的大数据支撑体系。

在平台方面，公司已打造多个垂直领域的 B2B 电商平台（如涂多多、卫多多、玻多多等），深耕细分行业，提升客户粘性与服务效率；在科技方面，公司积极推进人工智能、数字孪生、工业元宇宙等前沿技术的应用，同时加强自主研发能力，构建独立研发团队和联合实验室，推动技术快速落地；在数据方面，公司通过平台运营积累大量产业链数据，为客户提供价格指数、产能分布图等增值服务，助力企业决策与管理。

未来，公司将持续深化“平台、科技、数据”三位一体的战略布局，不断拓展品类渗透率、提升交易客户转化率，构建长期竞争优势，推动产业数字化升级，实现实体经济的降本增效与高质量发展。感谢您的关注。

问题二十四：根据公司披露年报，23 年和 24 年末现金余额分别达到 70 亿和 63 亿元，但 24 年整年披露的利息收入仅为四千万人民币，简单计算收益率远低于市场一年存款利率，请问原因是？

回复：尊敬的投资者您好！公司目前处于业务拓展阶段，资金处于高周转状态，因而利息收入主要来源于活期利息。其次从年报中也反映出，我们没有 1 年期以上的存款和理财，这也是导致利息收入较低的原因之一。感谢您的关注。

问题二十五：刘董您好！请问，国联股份宣称的使命是“公司致力于互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能等数字技术与制造业的深度融合”，在板块分类上，有时也属于“互联网、软件服务”企业，属于高科技公司，上市初期也实现了高速增长。但是目前有两个问题：一是公司董事会成员里，没有数字/数据技术、AI 与软件方面的成员；二是公司的研发人员占比、研发费用占比不高，

去年也减少了，研发人员去年也减少了 50 多个，定增的数字项目一再推迟。公司如何加强研发、做大数字经济？

回复：尊敬的投资者您好！请投资者参考上面的同样问题的答案，谢谢！感谢您的关注。

问题二十六：公司的定增项目中又两个，被推迟了两个年度实施/完成，目前是否处于冻结状态？不知目前进展如何？按照最新修改的计划好像是 2026 年底完成投产，是否不在推迟？

回复：尊敬的投资者您好！公司的募投项目依旧在正常实施过程中，不存在冻结问题。公司会按照项目实施计划，在规定时间内完成相关募投要求。感谢您的关注。

问题二十七：“当前监管的落地怎么说？这个事依旧没有结论，因此并不知道怎么落地应该会快了吧，从整个时间来看，已经一年了，所以按照以前研究的案例来看，大多数会在未来半年之内有基本结论（6/26），但有些确实也会更长，可能更多一个季度。企业还是一直在和监管机构做讨论、报告。但整体细节不方便讲。最差情况：会被 st，这就要有 12 个月时间来摘帽 —— 所以说没有退市风险咯。”您好，以上为网传年报公布后的内部闭门业绩说明会的部分内容，请问内容是否真实，如不实，请贵司对其中问题做解答

回复：尊敬的投资者您好！具体答案请参考上面的问题。

1、公司的业绩说明是在进门财经上完成的，所有投资者都可以报名参与，并不存在闭门的说法；

2、您提到的说法公司是为了向投资者说明，公司在积极配合监管工作的同时，因为无法决定监管结果，也无法决定出具结果的时间，因此对任何可能的结果都制定有相关预案。这也是想让投资者放心，公司不会躺平，会积极的做好经营，因为只有稳定有序的公司经营，才是公司发展以及股价的基础。感谢您的关注。

问题二十八：公司 2023 年 12 月被证监会立案调查，请问这个调查，除了全额法改净额法外，还有没有涉及到其他方面未透露的内容？跟证监会的沟通方

式是什么，定期汇报，还是其他？

尊敬的投资者您好！由于信披相关规定，具体内容还请投资者关注公司相关公告。目前我们与监管机构的沟通方式包括但不限于，提供监管机构需要的相关材料，主动与监管机构汇报和沟通相关情况。感谢您的关注。

问题二十九：田总，您好。公司在刚刚的问答中回复：2024 年第四季度末的流动资产相比第三季度末的增加了 20 亿左右，主要是预付账款增加导致，预付账款增加主要是在当前复杂的外部环境下，为维护产业链信任关系，公司主动选择增加预付、减少预收，以扶持上下游企业。这可能导致了预付款项的增加，从而影响流动资产。但预付款的资金不会凭空而来，请从根本上分析一下资金来源，我注意到合同负债也相应增加了 20 亿左右，请问是否这部分资金来源于客户？或银行贷款？

尊敬的投资者您好！合同负债主要是预收的客户货款，与银行贷款无关。感谢您的关注。

问题三十：请问董事长，为什么数字云工厂战略推进了好几年，但相关业务收入却一直在下降？是战略推进出现了问题还是战略方向有调整？未来有没有明确的推进目标和落地计划安排？谢谢！

尊敬的投资者您好！1、互联网技术服务板块，包含了多项技术收入来源，单从数字工厂而言，目前出于经营压力，工厂因为要控制成本，因此对数字化的预算有所收紧，相对的我们也在调整策略，不会实施重投入太多的产品，而是更偏向“轻量化”，比如云 OA、云 ERP、云物流、云仓系统、设备巡检系统等基础工具，这样既能帮企业降本，也能提高合作意愿。2、在当前阶段，公司并不单纯追求工厂数字化的收入增长，而是把更多产业链关键环节数字化，从交易、物流、仓储，逐步渗透到生产环节，和工厂加深合作粘性、拓宽合作的时间广度，充分发挥产业互联网平台的服务功能。3、公司“千家云工厂、500 家数字工厂”的整体目标没变。感谢您的关注。

问题三十一：田总您好，请问公司 2025 年一季度多多电商实际 gmv 是否有下降？如未下降增长率大概为多少。收入较去年同期下降是否全由会计准则调

整所致。

回复：尊敬的投资者您好！一季度总交易额约 190 亿，相比上年同期基本持平。感谢您的关注。

问题三十二：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

回复：尊敬的投资者您好！1、首先就整体而言，目前各行业均会受到国内外宏观压力的影响，公司也不例外。2、其次，公司 10 个多多平台所涉足不同产业领域，其供需情况存在差异性，不好一概而论，可以具体关注各多多公众号，对于产业上下游的实时情况分析。3、公司作为产业互联网平台，主要以产业服务商的角色切入各行业，根据 2025 年一季度业绩情况来看，还是保持着不错的利润增长。但公司商业模式与传统贸易商、经销商存在较大差异，因此业绩表现上也不能进行简单的横向对比，友商相关情况还请投资者自行翻阅相关公告。感谢您的关注。

问题三十三：赵董事，您好！请您谈一下如何在立案调查的情况，开展市值管理，捍卫股东的权益，确保投资者的收益，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！我们始终高度重视投资者的关切，并在积极配合监管机构的调查工作。关于市值管理，公司之前已通过回购和高管增持等方式，积极传递对公司未来发展的信心，努力维护股东权益。同时，公司也持续优化经营策略，推动战略目标的实现，以期为投资者带来长期价值。感谢您的关注。

问题三十四：张总监，您好！请您作为技术总监，谈一下国联股份在行业技术方面的领先优势和取得的最新成果，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！国联股份深耕传统行业 20 余年，在 B2B 交易环节，如涂多多平台也有 10 余年的积累，公司积累了大量的行业“know how”。基于这些行业知识和业务痛点，公司利用科技技术在交易、物流、仓储、工厂生产等环节进行场景化应用和实践。并基于这些技术实现了诸多著作权和发明专利。截至 24 年底，公司拥有专利 101 项，在申请专利 52 项；软件著作权 1223 项。

在数据资产方面，国联股份也取得了显著成效。我们通过精准的数据分析和应用，推动产业链的数字化转型升级，为行业树立了新的标杆。例如，公司参与

设立国内数交所首个“产业互联网数据专区”，并荣获“2024 年度优秀数据商”等荣誉，这进一步巩固了我们在数据要素领域的领先地位。

在最新成果上，公司在人工智能方面进行积极探索，并与 2025 年 4 月开始“多多智工”平台的公测，将为中小企业提供企业级的 AI agent 平台。我们相信，AI 能够从更高层面优化技术研发流程、提升工业软件能力，并对交易环节和物流仓储环节进行深度改造。

未来，国联股份将继续坚持“平台、科技、数据”为核心的产业互联网发展战略，深化工业电商、产业数字化、工业大数据应用，全面拥抱 AI，推动传统产业的数字化转型，助力中国工业高质量发展。感谢您的关注。

问题三十五：2023 年因为总额法改为净额法被证监会立案，以致股民损失惨重，为什么 2024 年财报还是继续修改以致股价跌停，请问贵公司没有汲取教训吗？这样做对得起股民吗？

回复：尊敬的投资者您好！1、2024 和 2025 年财报中关于总额法确收收入比例调减，并不涉及会计准则变更问题。2、2025 年一季度，虽然出于审慎原则，按总额法确认的收入比例减少所致，但总交易额并未下降；二是客观方面，产业环境低迷、上下游企业经营压力较大，平台出于“与企业共进退”的原则，适当多让利所致；三是因为非经常性损益（主要是收到的政府奖补）较去年同期大幅减少，是导致归母净利润下滑的重要原因之一，但扣非后的归母净利润额仍然实现 12.86%的增速。所以从当季的实际情况看，依然保持了稳健运营。感谢您的关注。

问题三十六：潘董秘您好！您多次说过与监管层保持密切沟通，能否说一下主要沟通哪些方面内容，对总额改净额是否进行了沟通，2024 年年报和 2025 年一季度报又有一部分总额改净额，是否得到了监管层的指导或者是请示了监管层。我们投资者非常关心，监管层的判断和意见。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！1、公司自施行总额法+净额法结合的收入确认方式以来，关于净额法调整的比例无法在每个季度进行固定，因为这是根据会计准则确定的。2、您所提及的问题，公司一直在积极进行沟通，其他信息涉及合规

不便于披露，请理解。感谢您的关注。

问题三十七：公司的新疆区域业务拓展的不错，目前正在继续发展，请问去年在营收或利润上，大概占比多少？

回复：尊敬的投资者您好！公司在新疆的业务和交易较大，但分布在各个多多，因此没有具体统计数据。目前在新疆注册的公司 2024 年营收为 15 亿元。感谢您的关注。

问题三十八： 行业以后的发展前景怎样？

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、在制造强国和加强实体经济的国策下，产业互联网、工业互联网、产业数字化、服务型制造、供应链管理、生产性服务业变得更加的重要，也是党和国家大力支持的政策方向。随着数字经济被纳入“十四五规划”，聚焦关键核心技术、企业数字化转型、促进技术与传统产业的融合，数字经济的战略地位不言而喻，所以从国策和战略角度，产业互联网、工业互联网、产业数字化一定是未来国家重点推动的方向。感谢您的关注。

问题三十九： 田总您好，能否从财务角度，在例如但不限于预付账款周转率，减值计提，毛利等角度给我们投资者解读一下其中积极的一面？

回复：尊敬的投资者您好！1. 预付账款周转率：预付款代表公司向供应商预付的货款。随着公司规模扩大和品类的不断扩展，预付款的绝对值增加是正常现象。同时，预付款占当期收入的比例在合理范围内，说明公司在供应链管理上保持了良好的节奏，未出现过度依赖预付款的情况。

2. 减值计提：公司对资产减值损失的计提体现了谨慎性原则。从整体来看，存货及资产减值损失在收入中的占比依旧很低，不影响公司的轻资产运营模式。此外，部分资产减值损失在后续因公允价值上升或使用价值恢复而转回，符合会

计政策要求，也说明公司资产质量具备一定的弹性。

3. 毛利情况：毛利率目前处于正常范围之内，虽然受到上下游经营环境困难、新业务毛利较低等因素的影响，但公司通过与上下游协同发展、提升合作粘性等方式，为长期发展奠定了基础。同时，公司利润来源明确，包括传统中间环节的利润、大订单议价能力带来的利润空间以及未来新业务的增长潜力。随着环境改善和产业逐步进入正常状态，毛利有望逐步恢复。

4. 现金流管理：尽管预付增加和预收减少对现金流带来一定压力，但公司始终将现金流管理作为核心工作之一，注重资金效率、安全性与利用有效性。公司也在积极应对，如推动银行参与相关流程以优化现金流，并对宏观经济和产业发展充满信心。从中长期看，随着数字化改造和传统产业的逐步改善，现金流问题将逐步缓解。

综上，从财务角度看，国联股份在预付款、减值计提、毛利和现金流等方面均体现出稳健的管理风格和对风险的谨慎态度。虽然当前面临一些阶段性挑战，但公司的发展战略清晰，业务结构稳定，未来仍有较大的增长潜力。我们相信，在行业环境逐步改善和公司持续努力下，财务表现将不断优化，为投资者创造更多价值。感谢您的关注。

问题四十：公司 99 电商节订单额增长 31%，但四季度收入和毛利都同比显著下降。看到不少投资者都说 99 电商节数据掺水，希望钱总解疑。

回复：尊敬的投资者您好！一方面由于经济形势问题，双九链商节订单有部分取消；另一方面基于宏观环境疲软和产业上下游经营困难，平台作为产业服务商为上下游适当让利，使得 2024Q4 业绩增速有所收窄。感谢您的关注。

问题四十一：潘董秘您好！再请问一个问题，基金投资者目前就剩下了招商基金，是否别的基金公司受到立案影响和对公司未来的不确定性而选择不投国联股份。对此，公司是否与基金公司进行沟通，做了哪些工作，请介绍下，谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！公司立案结果存在不确定性阶段，投资机构基于风控要求，暂无法将公司股票入池，这都是正常现象，符合各家机构的合规流程。但这并不代表上市公司一定有问题，所以这种影响只是阶段性。我们与买、卖方

机构一直都保持着较好的沟通和交流，公司的基本面并没有因为立案事件而受到影响，对于战略的推进还在努力持续，所以相关的沟通工作近两年都在正常进行。感谢您的关注。

问题四十二：请问公司目前各多多平台企业客户注册用户多少？有开展业务的客户数有多少？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！注册用户方面，涂多多 47 万、卫多多 24 万、玻多多 15 万、纸多多 3 万、肥多多 9 万、粮油多多 10 万。

交易用户数方面，涂多多 1.2 万、卫多多 0.4 万、玻多多 0.3 万、纸多多 0.1 万、肥多多 0.2 万、粮油多多 0.2 万。感谢您的关注。

问题四十三：钱总您好！想了解个人最关心以下问题：1. 在产业平台交易数据信贷方面目前与公司初步合作的地方银行数量？2. 2024 年基于产业平台交易数据信贷与银行合作的贷款总金额，及上下游分别的累计金额？3. 下游数据贷款无需国联担保？其横向空间是否比上游更大、流程更简单？2024 年为下游解决交易资金累计有多少亿？4. 上游合作流程是否更繁琐？如国联自己是贷款责任人没有横向空间，如上游企业是贷款责任人、企业众多资金横向空间巨大、如何做到如更多的上游愿意成为贷款责任人？比如在采购中减少相对应的折扣，抵消上游给银行的利息？让更多的上游愿意贷款，间接解决国联的预付款资金压力。5、2024 年银行对上游以数据贷款，国联自贷、上游企业自贷的金额各是多少亿？6、未来除规模话语权效应减少预付比例外、目前初步和银行合作，请钱总说说这个业务对国联快速扩张是不是会解决相当一部分的资金需求？7、个人观点：国联凭借话语权提升减少预付，依托产业平台交易数据深化与银行合作，若地方银行数量、合作资金规模及上下游贷款意愿同步增加，达成预收预付平衡，将破解高速增长的资金束缚。3 万亿营收 10 年内可期。期待详细解答谢谢

回复：尊敬的投资者您好！

- 1、目前还处于起步阶段，已有 2-3 家银行开展合作；
- 2、2024 年还在探索阶段，并没有相关数据；

3、无需公司担保，标准流程走通后，流程简便程度是一致的，银行主要关注客户的数据；

4、我们并不强制要求企业接受银行的相关服务，只有需要的企业我们才会提供数据，由银行提供相关服务；

5、请参考 2

6、该服务会缓解公司现金流压力，提升单一客户在平台的交易规模；

7、从长远看，公司作为第三方的服务平台，具备话语权的时候也不能够利用话语权压榨上下游企业，而是应该和上下游企业共度难关，协同发展。这样才有利于公司的长远发展。如果该服务模式能够获得快速发展，逻辑上应该会能够对公司发展带来极大的帮助。

谢谢您的提问与关注。

预征集问题如下：

问题一：财务总监你好：请问巨大的预付款 79 亿，经营现金流净值下降 300%，这些数据是不是会不会引起财务危机，你们有没有做应急预案，请详细阐述怎么化解可能出现的现金流崩塌

回复：尊敬的投资者您好！1、目前多数行业均会受到宏观压力的影响，于公司所涉足领域来看，产业上下游企业因执行更严格的现金流管理，使得作为产业服务平台的我们会双向承压，为维护产业链信任关系，公司主动选择增加预付、减少预收以扶持上下游企业，虽短期资金压力增加，但有助于长期合作粘性构建。2、针对上述情形，首先我们认为这是目前宏观压力之下，各企业均不可避免所需承受的一定阻力，公司也不例外，但随着外部环境改善，这种情况并不会一直持续；其次，多多平台交易模式没有变化，目前均处于合理和可控的管理范围之内，公司会持续关注现金流的健康程度，加强风控管理。感谢您的关注。

问题二：董事长你好：一季报刚发布完，从发布的经营性现金流大幅度下降看出贵司在主业遇到障碍，请问领导贵司怎么化解目前的危机，证监会的调查结果一直不出打击了投资者信心，2023 年有阐述全额法改净额法，为何 2024 年又有改，既然 23 年改了，为何 2024 年每季度没有一致性，到了 2024 年报又改，

摇摆不定朝令夕改，让网上造假声不断，贵司也没第一时间出来辟谣，那请问你们以往的数据都是真实的吗？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！1、公司业绩增长虽然较前几年有所收窄，但在目前国内外复杂的环境且公司自身压力之下，依旧保持利润的平稳增长，已实属不易。“经营难度增加”主要体现在以下方面：一是复杂的国内外宏观环境，以及所导致的产业需求疲弱；二是面对复杂的宏观因素，上下游企业对于自身现金管理更加严格和谨慎。公司作为产业服务平台，需要在产业发展面临困难的时候，尽力协助上下游企业发展，与企业一起共同渡过难关。公司会尽最大努力保障稳健经营和持续发展。2、会计准则没有变更，只是出于更审慎的原则下，调增了净额法确认的收入比例，不影响利润金额。感谢您的关注。

问题三：董事长你好：年报季报出完，感觉公司在走下坡路，但看到公司新闻，公司主业又契合国家战略，网上杂音造假，又让个人投资者如履薄冰，请问领导万一证监会出调查结果，要变 ST，那你们有没有应急预案维护市值，请领导阐述企业未来怎么提振市值，怎么改变目前的困局，谢谢

回复：尊敬的投资者您好！1、公司业绩增长虽然较前几年有所收窄，但在目前国内外复杂的环境且公司自身压力之下，依旧保持利润的平稳增长，并不能就说公司在走下坡路。2、立案结果请以最终监管部门结论为准，公司针对不同结果也有制定相关应对措施，具体细节涉及信披规定无法展开，请投资者理解。感谢您的关注。

问题四：问题 1、2024 年 99 链商节销售额同比增长超过 30%，为什么四季度业绩反而下降了？

问题 2、2024 年年报显示预付款分类中一年以上金额为 6.2 亿，请问是什么原因导致超过一年了还未交易成功？

问题 3、建议加大信披力度，2024 年年报既未披露 GMV，也不再披露净额法对应营收，而这些对投资者是很重要的数据。如果可以的话希望在季报、半年报中也能披露相关信息。

回复：尊敬的投资者您好！1、一方面双九链商节订单有部分取消，另一方

面基于宏观环境疲软和产业上下游经营困难，平台作为产业服务商为上下游适当让利，使得 2024Q4 业绩增速有所收窄。

2、订单执行周期差异：部分订单由于物流、签收地等因素，履约周期较长，导致预付款在账面上停留时间超过一年。

3、建议收到，公司会尽快完善数据的信披工作。感谢您的关注。

问题五：公司预付款账龄 1 年以上的余额绝对值较之前上升较多，公司一贯宣传业务的高周转性以及根据集采需求才去向上游下单的模式，能否详细说明具体是哪类业务，什么情况下导致这部分资金沉淀的？

回复：尊敬的投资者您好！随着公司交易规模的持续增长，预付款的绝对值自然增加。特别是在某些主营品类（如乙二醇、钛产业、塑产业等）供给紧张的情况下，为保障货源以满足快速增长的订单交付和及时履约需求，公司需要向上游进行预付。

产业链资金管理策略变化：在宏观经济承压的背景下，上游供应商普遍要求提高预付款比例，而下游客户因资金压力主动减少预付，导致作为第三方服务平台的公司需双向承压。为维护产业链信任关系，公司主动选择增加预付、减少预收以扶持上下游企业。战略仓储投入：公司在推进轻资产供应链建设过程中，通过租赁合作方式布局中心仓、前置仓及物流体系，相关存货储备和运营投入也形成部分预付款项增量。集采模式特点：公司的集采交易流程中，先完成资金流后进行物流，即平台完成向上游预付和向下游的预收后，才会通知上游给下游发货。由于下游客户数量众多，付款效率不同，导致公司自有资金的短暂占用。尽管预付款的绝对值有所增长，但其增速低于收入和采购量增速，且占收入的比例仍处于合理范围。同时，公司对预付款的风险管理非常重视，核心供应商策略确保了较高的信任度和履约能力，预付款的风险较小。此外，预付款周转率较高，期后结转率高，整体安全稳健。感谢您的关注。

问题六：公司最近 2 期报表中的应交税费余额都大幅上升，能否解释一下原因？是因为资金流紧张么？公司有没有实际措施安排来缓解资金压力？

回复：尊敬的投资者您好！随着营业收入规模的扩大和利润的增长，应交税

金有所增加。2024 年应交税金科目核算的是四季度企业所得税和 12 月增值税等各项税金，税金需在次年缴纳。感谢您的关注。

问题七：公司无论 23 年的双 10，还是 24 年的 99 电商节，当时披露的订单金额与最终反映到业绩上的数字均有较大下滑，公司过去解释为部分客户取消订单导致。请问公司在此类活动中的订单对客户有没有约束机制？还是可以无条件退单的？24 年的 4 季度整季度的营收都不到当时公布的订单金额，这样明显不正常的退单率，请问公司有没有具体解释？

回复：尊敬的投资者您好！1、23 年因为立案原因，致使当年部分双十订单无法如期履约；24 年链商节订单有部分取消，但主要还是基于宏观环境疲软和产业上下游经营困难，平台作为产业服务商为上下游适当让利所致。2、针对链商节的订单，平台在客户下单阶段会收取 10%-30%定金，且原材料商品是下游企业刚需，平台可以再折价出售，因此一定程度上能缓释平台风险。3、针对退单行为，一般情况下上下游企业不会无故退单，这是行业惯例，但在目前这种产业经营较为困难的环境下，平台多以“互相帮助、协同发展”为原则，在自身风险可控的范围内给予企业更灵活的政策。感谢您的关注。

问题八：公司 2024 年年报第四季度修正营业收入是 130 多亿，但是同花顺和东方财富的软件上都是显示 60 多亿，同比下降 50%多，请问以哪个为准？如果软件有错误还请及时修正。

回复：尊敬的投资者您好！请以公司公告的年报信息为准。感谢您的关注。

问题九：公司 2024 年跨境业务营收多少，同比增长多少？国内业务毛利率和跨境业务毛利率分别是多少？

回复：尊敬的投资者您好！2024 年跨境营收 91 亿元，同比增长 21.33%。感谢您的关注。

问题十：按公司规划新疆 10000P 算力，哈密 8000P 算力，这么多的算力公司自用多少比例，对外销售多少比例？会不会造成算力过剩的情况？

回复：尊敬的投资者您好！1、纠正一下，目前公司在新疆备案合计 19500p，分布于不同地区，但需要提醒投资者，这只是备案规模，实际建成规模以最终完

工的为准。2、公司自身所开展的 AI Agent 和工业大模型训练等研发工作，对于算力的消耗并不会很大，多数还需要对外消纳。3、目前公司正在积极推进算力消纳工作，并且伴随算力的持续建设，该项工作会持续推进。从目前进展看，一切正常。感谢您的关注。

问题十一：作为投资者还是关心公司立案调查进展情况，毕竟一年半的时间，有事没事总得有个结果吧？证监会不能这样把民营企业活活拖死！

回复：尊敬的投资者您好！公司已在之前 e 互动回复多次，管理层近一年多以来积极配合调查和沟通，一切进展请以公司公告为准，请投资者理解。感谢您的关注。

问题十二：领导好，请问今年下半年新客户的增长速度同比如如何，以及老客户的回购率是否有回升？还有就是为什么过去一段时间这么多地方政府前往公司考察交流，这些交流活动对公司的业务发展有何影响？

回复：尊敬的投资者您好！1、2024 全年新增客户 6418 户，增速约 17%；老客户平均贡献额增速约 4%。客户续购率保持平稳。2、2024 年由于政策因素的推进，各地对于工业服务业的关注度大幅提升，公司也需要和地方政府构建密切合作关系来保证公司在本地业务的推进可以获得地方政府支持。地方政府来司主要是就地方产业的重塑和产业互联网平台搭建等进行交流与合作，如公司冷链多多在湖北浠水搭建的蛋品交易中心，作为地方产业大脑的标杆项目，这些都是公司与地方合作的重要结合点。感谢您的关注。

问题十三：公司之前屡次在投资者公开询问立案进展时都以信披规定，不方便透露为由搪塞。但根据信披规定，在已有明确调查阶段进展时如果仍然否认或遮掩会构成重大遗漏。请公司确认，截至目前未收到任何调查阶段性的书面结论；未接到监管部门口头明确指导；未发现任何重大影响事项。其次，请公司自查整理在线下交流会时曾对部分投资者透露的消息，一并在公开渠道披露以避免构成选择性披露。

回复：尊敬的投资者您好！1、未公告事项，公司不方便提前披露。公司目前确实还未收到相关书面结论通知。2、公司严格按照相关法规和公司章程的要

求履行披露义务，不存在应披露而未披露的重大事项。感谢您的关注。

问题十四：公司机构投资者大幅下降，最近 2 年仅有 2 家券商的 3 份公开研报。请问公司日常有没有和机构投资者的沟通？反馈大概都是怎么样？是什么顾虑导致他们观望？有没有想过通过什么方法，措施来吸引二级市场机构投资者？对在立案调查期间，仍入选中证 A500 指数成分股，公司有什么评论？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司与市场上百余家买、卖方机构的交流一直畅通无阻，2024 全年路演 300+场，但是公司立案结果未确定之前，买、卖方机构均有自己的合规要求，这都符合每个公司的正常合规流程。2、入选 A500 是由指数编制机构根据市值、流动性等客观标准定期筛选，自动归入。感谢您的关注。

问题十五：公司经常在公众号等渠道公开其他各路公司，政府部门、组织来访考察，合作签约的动态。有没有大约统计过，这部分洽谈最终转化为公司业绩的比例能有多少？为何在财报中没有体现出来，公司能否举一个具体案例来分析说明一下？

回复：尊敬的投资者您好！公司与外部单位洽谈合作并最终转化为业绩的比例，目前无法有精确的统计，转化过程较为复杂，且受多种因素影响，难以简单量化。此外，财报中主要反映的是公司实际发生的财务数据，而洽谈和合作的动态更多属于业务拓展的前期阶段，通常不会直接体现在财务报表中。不过，这些合作和洽谈对公司未来的业务发展具有重要意义，是推动公司增长的重要动力之一。具体案例可以参考冷链多多在湖北浠水构建的蛋品交易中心。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2025 年 5 月 9 日