

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2025 年度暨 2026 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 2025 年度暨 2026 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 2026 年 5 月 14 日上午 10:00-11:30 举行了 2025 年度暨 2026 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：公司是否默认，当中小股东的短期利益与公司长期利益不一致时，中小股东应成为被优先牺牲的一方？因此，公司在相关事项推进过程中，似乎更倾向于谨慎与忍让，且较少向中小股东进行沟通，也未能让市场看到一种兼顾长期利益与股东感受的积极解决路径。

回复：尊敬的投资者您好！1、我相信所有理性价值投资者的利益和公司利益一定是一致的，因为所有上市公司的核心职责就是为所有股东，包括中小股东创造价值。而创造价值的核心是企业经营的稳定和有效性，也就是业绩。2、因此公司无论遇到什么样的压力和困难，都一直把做好经营，创造业绩放在第一位，这既是企业生存的要求，也是为股东创造价值的要求。3、面对现在的全球经济、政策和经营环境，企业会面临巨大的挑战，长期如果要保持持续的发展能力，就必须做出适当的投入，让企业在未来具备更好的护城河，并且迎接技术变革带来的冲击。短期又必须保持业绩增长，同时为股东创造价值。4、我们一直是充满信心的，这个信心来自于所处赛道的长坡厚雪，空间巨大；来自于我们团队的踏实努力，不忘初心；也来自于我们看到我们所作的工作完全和国家战略高度匹配，这包括新质生产力提到的帮助传统产业实现高质量发展、全国统一大市场、降低全社会物流成本、补链延链强链等等。我们也希望股东能够对公司保持耐心和信心，市场空间没有变、团队初心没有变，我们只是遇到了短期的一点困难，哪怕

在这个阶段，我们的交易额、毛利额都还是在持续增长。感谢您的关注。

问题二：董事长先生，您好！我想问的是公司被立案调查快两年半了，目前到底是为什么还没结案？有最后结案的时间期限吗？公司对自己被立案调查后都做了什么？公司有信心给关心公司发展的股民满意的交代么？请不要以信披原因不能披露，让股民以公司公告为准回答我们。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！立案调查以来，公司积极配合相关调查，由于公司涉足数个细分产业，上、下游客户也众多，故调查流程相对繁琐，公司根据相关要求正在积极整改。信披原则是无法绕过的原因，上市公司必须在证券法和相关法规规定范围内进行信息披露和交流，对于尚未落地和确认的结果，公司不能够进行任何预测，以免误导投资者和产生投资者的信息不对称，因此我们只能在结果落地后以公告形式统一向股东进行发布和说明。不过管理层始终将经营放在首位，也有信心通过持续发展与规范治理，给股民一个满意的交代。感谢您的关注。

问题三：钱总好，作为一名坚守公司3年多的投资人，我对结案的预期会比较差，所以想问

- 1、针对目前超长期不结案的情况，公司是否有投诉的渠道或者推进的办法？**
- 2、如果今年上半年也不给结案，公司什么时候才会改变目前保守经营的策略，开始拓展新品寻求加速发展？我想公司应该要有5年内不结案的准备了。**

回复：尊敬的投资者您好！上市公司必须在证券法和相关法规规定范围内进行信息披露和交流，对于尚未落地和确认的结果，公司不能够进行任何预测，以免误导投资者和产生投资者的信息不对称，因此我们只能在结果落地后以公告形式统一向股东进行发布和说明。

所有的经历都是成长，相信经历了困难的国联也会变得越来越好。企业经营战略一定不是僵化的，一成不变的。需要针对面对的周边环境进行适时的调整 and 改变，这种改变只是为了为未来发展有更好的准备。现阶段的战略选择也一定会伴随环境变化发生变化。感谢您的关注。

问题四：请问公司对巴基斯坦总部及整个相关区域未来带来的业绩贡献有

什么展望和预期？整个相关项目自去年启动以来，已经实现的大致 GMV 或带来的利润有？

回复：尊敬的投资者您好！区域国别总部规划是公司跨境战略的重要内容之一。公司会通过巴基斯坦的总部来积极推进中巴之间在产业互通、数字化推进等各个方面的全面合作。不过目前该工作尚处于起步阶段，目前还没有给公司的收入和利润带来巨大的贡献，公司也不能对未来进行相关预测。我们只能说我们有充分的信心，以巴基斯坦总部为起点，让跨境业务迈上新的台阶。感谢您的关注。

问题五：请问潘先生，公司董秘先前在回答股民提问时，曾经用长坡厚雪来形容公司的发展前景，但是近两年公司的业绩增速明显放缓，未来前景如何？公司如何定义长坡厚雪？谢谢回答。

回复：尊敬的投资者您好！公司所处的产业互联网赛道的确是一个空间巨大、能够持续积累的领域，就产业电商市场而言，2024 年的市场空间达到了 35 万亿。产业互联网和工业品电商也首次纳入了相关部委的“十五五”规划内容。“长坡”意味着公司深耕的 B2B 工业电子商务及产业数字化领域，拥有广阔的市场纵深，在交易规模、品类拓展、服务深化等方面仍有较大的成长空间；“厚雪”则代表公司依托“平台、科技、数据”核心战略所构建的业务模式和竞争优势能够持续地创造价值，虽然当前个别季度的利润增速因内外部原因有所放缓，但实际上自营总交易额近几年持续增长，因此公司整体依旧保持向前发展的态势，发展的空间和潜力并未发生变化。近两年业绩增速放缓，主要受宏观波动、产业链调整、特殊事件等外部压力，以及公司正加大对产业数字化和跨境业务等新增长曲线的战略性投入等多重因素共同影响。感谢您的关注。

问题六：钱总您好！想了解公司数字经济总部布局：1. 已建成、在建的数字经济总部各有几家？分别位于哪些地区？国内外数量分别多少？2. 已成立的数字经济总部分布在哪些地区或国家？3. 未来计划在哪些国家新设数字中心？

回复：尊敬的投资者您好！1、目前公司已初步构建了以首都为战略核心、长三角为产业创新引擎、新疆为向西开放桥头堡、西安等新兴城市为区域拓展支

点的“全国联动”数字经济服务网络。目前新疆和无锡数字经济总部已经建立，其他地区正在推进过程中。

2、海外方面，基于“1750”战略（即1个平台、7个海外中心、50个海外仓），正加速海外布局。其海外仓网络已在中东（如阿联酋迪拜杰贝阿里自贸区）落地运营，在东南亚、欧洲等多个区域也在积极考虑布局。区域国别总部是跨境战略的重要内容，具体国家目前还不能具体透露，成立后请大家关注公司公众号或公告。感谢您的关注。

问题七：钱总您好！公司近两年预付款大幅增加数十亿。拖商圈关系、经调研公司上游三家厂商：两家由三成预付改为全款预付以换取小幅让利，一家因货源供不应求，需提前预付才能锁定货源。

公司近年业务体量并无明显增长，账面沉淀大量资金，却集中在原有产业链加大预付仅为了获取微薄的额外的折扣。请问公司为何不将富余资金投入新产业链开拓布局？是否已放缓新赛道拓展节奏？未来在新产业链领域有无明确发展规划及资金投放计划？

回复：尊敬的投资者您好！1、首先，公司自营交易规模仍在持续稳健增长，2025年在全行业下游需求疲软的大背景下，我们增长7.03%，达到946.76亿元。从更长时间维度看，2025年自营交易规模较2022年增长28%，业务基本盘没有停滞，反而在行业压力下进一步夯实。

2、公司账面并未大量沉淀闲置资金，自营业务模式下预付款的本质是营运资金的周转占用而非资金沉淀。公司在业务运转过程中，资金始终处于“预付采购——组织履约——销售回款”的良性循环中，预付账款攀升是业务规模扩张及自营集采模式持续落实的自然结果。增长相对较多，主要原因是公司在面对当前产业链上下游共同承压的宏观环境时，选择适当增加对上游的预付、减少对下游的预收，以维护产业链的稳定与信任关系，这部分资金承担的是确保供应链稳定与客户合作的战略职能。

3、公司的核心策略是深耕既有赛道、持续提高渗透率，不会盲目进入自己不熟悉的产业领域。公司目前所涉足产业链的渗透率仍然很低，增长空间较大。

公司将在此基础上，以“平台、科技、数据”为依托，通过数字化赋能和跨境出海实现品类的纵向深化与横向延展，力争早日将新质业务的规模化价值兑现于业绩之中。感谢您的关注。

问题八：刘董您好！众多上市企业家都有着清晰的长远梦想与发展目标，有的立志打造万亿级企业，有的立志做成行业极具影响力、受人尊敬的伟大公司。企业可以目标远大，但不能没有长远定位。想请问刘董，您个人对国联股份有着怎样的长远愿景？未来希望把公司打造成为什么规模、什么行业定位、具备怎样行业影响力的标杆企业？

回复：尊敬的投资者您好！成为一个优秀的“百年”老店是每一个企业家的梦想，我们两位实控人从 98 年大学毕业就响应号召创业发展，到现在始终在围绕国联股份进行经营发展，初心未变。就现阶段而言，帮助中国传统产业的企业实现高质量发展，推动传统产业的数实融合、数智发展，是我们的坚定目标。这个产业也是空间巨大，价值巨大。但同样，模式创新和道路探索并不容易，会遇到各种困难和挑战，公司需要坚强的战略定力和执行能力，我们希望未来的国联在这个领域能够成为最善于创新、最擅长执行，也最具备前瞻性的企业，未来所有人在提到哪家企业在这个领域为中国经济发展做出了卓越贡献时，能够第一时间想到我们。感谢您的关注。

问题九：请问公司，是否了解证监会关于贸易类总净额法的适用的最新口径？我们了解到，证监会有发文明确，贸易类总净额法适用，只要在 2025 年年报整改完毕，原则上不再立案处罚。按照这个精神，公司就应该予以结案。

回复：尊敬的投资者您好！通过公开渠道关注到，2025 年 12 月 31 日，财政部、国务院国资委、金融监管总局与中国证监会联合发布《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业 2025 年年报工作的通知》（财会〔2025〕33 号），其中对贸易业务收入确认的总额法与净额法适用进行了进一步规范。但公司未收到您所述的“整改完毕原则上不再立案处罚”的监管文件或窗口指导意见。公司已严格按照相关法律法规及会计准则进行会计处理。至于结案事宜，以最终公告为准。感谢您的关注。

问题十：公司对于市值管理这一块是否有做相应的管理？为何业绩良好的情况下，股价一直处于低位。

回复：尊敬的投资者您好！公司一直重视市值管理，在过去三年间，投资者交流工作一直持续进行，正常通过接待调研、业绩说明会、e 互动平台、公众号、视频号、电话、邮件以及参加券商策略会、机构路演等，持续建立与资本市场的链接，并在法规允许范围内，尽最可能保持信息的交流和沟通。但是由于特殊时期，公司的对外交流频率确实有所降低，未来我们会逐步回复既往的交流频率。另外，部分研究机构和基金公司由于他们在自身的风控要求，确实也会改变对我们的投资策略，这一点我们会在未来进行更加努力的沟通。至于股价问题，短期内受到多重因素影响，也不是公司所能控制，但我们始终认为公司基本面的稳定持续发展是未来长期市场价值反应的基石。感谢您的关注。

问题十一：请问梅总，2025 年公司的技术服务营收增速很快，这块的主要增长来源是什么？是云工厂和数字工厂吗？公司在云工厂和数字工厂中的盈利模式是什么？这几年公司云工厂和数字工厂的增速还可以，目前国家对这块的支持力度也很大，请介绍下 2026 年的工作计划和目标

回复：尊敬的投资者您好！关于 2025 年技术服务营收的快速增长，主要驱动力来自软件研发及数字化技术等项目的落地交付，数字工厂目前在整体技术服务收入中的占比还相对有限。

在云工厂和数字工厂业务方面，我们的核心是为工厂提供九大数字化解决方案，覆盖生产制造、运营管理、物流流转及仓储管理等关键环节。盈利模式上，我们采取按产量计费的方式，根据工厂规模和数字化程度，收费标准约为每吨 5 元至 20 元。

展望 2026 年，我们将在现有九大解决方案的基础上，进一步引入产业智能应用体系，赋能更多场景，从单一环节的效率提升转向全流程的智能协同优化，助力工厂实现更高水平的智能化转型。感谢您的关注。

问题十二：请问钱总，平台数据科技的战略中，数据的价值如何体现？在公司这几年的发展，确实看到了平台和科技的发展、盈利，但数据的价值没有看

到体现。公司如何挖掘数据资源方面的潜力？之前公司在数交所上市的那几块数据，贡献的营收微乎其微。

回复：尊敬的投资者您好！1、数据作为公司的底层战略支撑，我们始终认为是未来实现产业数字化和智能化的底层基石。公司之前也反复坦言，数据相关工作整体规模不大，目前还没有为公司带来规模化的收入贡献。但数据的更大价值不在“挂牌售卖”的表层，而在于它是公司一切业务运转的底层燃料。公司多年积累的工业电商交易、供应链及生产端多维度产业数据——包括价格指数、产能报告、物流轨迹等，正是驱动智能供需匹配、跨境物流全流程可视化和生产端柔性改造的核心支撑。换言之，没有这些数据，“以图找商”的智能匹配无法实现，物流效率提升无法落地，推动制造企业向柔性生产转型更是无从谈起。公司正在积极构建以数据要素为核心驱动、覆盖“交易+供应链+生产+跨境”全链条的数字化赋能体系，争取实现产供应链各环节的“数据互通、决策协同、资源优化”。2、公司目前在数据方面的工作成果，主要在于通过结构化处理，形成指数产品和数据报告，为企业经营、政府决策及产业运转提供指导。目前已在部分业务领域将合规脱敏数据用于模型的研发与训练，希望未来能够为产业运行效率的提高以及客户企业经营形成有效支持和帮助。感谢您的关注。

问题十三：请问赵董，在公司的财务审核中，是否认可公司关于总净额法的适用方式？您在履行独董职责时，公司有否提供足够的支持？有无碰到任何阻碍？

回复：尊敬的投资者您好！目前我和公司保持通畅的沟通渠道，不存在任何障碍。每年公司都会主动邀请独董参与相关会议进行汇报和讨论，我也就审计层面为公司提供了相关建议和意见。总净额问题在过去几年在会计界也是一个讨论焦点，主要原则一直存在争议，不过近两年在多方反复讨论下逐步清晰。感谢您的关注。

问题十四：田总好，关于总净额法的口径问题，2025 年年报没有再进行调整，是否意味目前已经形成了稳定的记账方法？而且这种记账方法也已经得到了监管的认可？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年年报未再调整，体现执行口径的稳定性。公司在 2024 年完成的全面自查、制度修订、流程强化已落地见效，当前收入确认政策具备连续性、一贯性与可执行性，符合会计准则对“会计政策应当保持一致”的基本要求。感谢您的关注。

问题十五：钱总，你好。请问新疆阿合奇县公格依客克铜矿探明储量有多少？有开采计划吗？

回复：尊敬的投资者您好，该矿产开采证尚处于申请阶段，相关信息公司不方便公布，还请以公告为准。

问题十六：请问公司是否注意到，近两年 99 节活动的最终结果均明显低于预期。以 2025 年为例，公司宣布成交额突破 400 亿元，但最终实际履约完成的比例似乎仍不算高。请问导致履约难度较大的核心原因是什么？

市场上有一种分析认为，在签单阶段，各销售团队更多是独立推进业务，难以实时统筹公司整体资金安排；而在后期统一汇总及资源分配时，受限于公司当前的资金规模与周转效率，导致后续履约资源无法完全匹配前端签约规模，最终只能对部分订单进行取消或延后处理。请问这种理解是否准确，或是否与实际情况存在偏差？

回复：尊敬的投资者您好！1、双 9 订单执行情况弱于往年，核心影响因素有：一是宏观环境持续疲软及产业上下游企业经营难度增加，导致部分客户因自身资金安排或订单计划调整而取消或延后部分订单；二是基于产业链共情原则，平台作为产业服务商在产业经营困难的环境下主动为上下游适当让利，以维护产业链的稳定与长期信任关系。

2、从风险控制层面，首先，链商节订单在下单阶段即收取 10%-30%的定金，且原材料商品为下游企业刚需，即使出现客户退单，平台也可再次折价出售，因此平台自身风险整体可控。其次，在目前产业经营较为困难的环境下，上下游企业通常不会无故退单，这属于行业惯例。平台在自身风险可控的范围内，以“互相帮助、协同发展”为原则，给予企业更灵活的政策，这种主动的产业链共情策略恰恰体现了平台的产业链协同能力，而非资金约束下的被动取消。第三，公司

层面通过各多多平台加强与上下游企业的沟通协调，积极应对外部挑战，努力保障订单平稳有序交付，不存在“前端独立签约、后期无法匹配履约资源”的情形。

3、链商节对行业的战略意义已经超越了单一企业的促销活动范畴，发展成为驱动整个产业带协同、数字生态共建与跨境布局的关键引擎，全面契合公司“平台、科技、数据”的核心战略。

感谢您的关注。

问题十七：请问田总，近年公司的预付账款实际核销了多少坏账？

回复：尊敬的投资者您好！2025年预付账款已计提金额约2400万。感谢您的关注。

问题十八：钱总，你好。请问公司计划推出的智能体，预计何时可以推出？将会在哪些方面改善用户体验？

回复：尊敬的投资者您好！公司在2025年就已经发布了“多多智工”产业级智能体平台，能够很好地连接企业现有系统。现阶段，企业可以直接使用平台上的存量智能体；针对企业想要自定义智能体的需求，我们也提供了配套的技术支持和搭建服务，帮助企业降低开发难度，让智能体更贴合实际业务场景，整体提升使用体验和管理效率。需要提醒的是，该部分服务还未对公司收入和利润带来明显贡献，感谢您的关注。

问题十九：刘董您好！公司在跨境数字化出海、与中亚及巴基斯坦等国的经济数字化合作等相关业务推进过程中，是否是国家商务部的引导？大力支持与政策指导？

回复：尊敬的投资者您好！公司各项工作都曾向商务部、工信部等职能部委做过汇报。感谢您的关注。

问题二十：公司的管理费用、销售费用、财务费用和研发费用都大幅增加，请分别介绍一下大幅增加的主要原因？但是在上面4项费用都大幅增加的情况下，交易规模却没有多少增长，请分析一下主要的原因？

回复：尊敬的投资者您好！1) 销售费用增长原因是销售人员薪酬、服务等费用增加，管理费用增长原因是职工薪酬、折旧和摊销等费用增加，研发费用增

长原因是公司产业数智化等方面的投入增加，财务费用增长原因是利息费用增加。

2) 管理费用中的折旧摊销、研发与数字化投入属于战略性资本开支的费用化体现；这类投入往往当期推高费用，但赋能效应体现在后续周期。感谢您的关注。

问题二十一：请问董事长，公司在巴基斯坦的业务看起来声势很大，但客观评估，巴方的产业基础薄弱，基本的工业化都还在发展中，现在去当地推行数字工厂、云工厂是否不符合其发展阶段？公司的巴基斯坦的主要业务是什么？是开展产业电商、还是帮助巴方招商引资还是数字化改造？

回复：尊敬的投资者您好！一带一路和丝路电商沿线国家的工业基础都相对薄弱，而这恰恰是发展的机会。公司在相关国家的布局和发展依旧延续了国内“平台科技数据”的发展战略，以电商服务为先导，推动进出口贸易的同时，引导企业抱团出海避免内卷；以数字化部署为支撑，协助合作国企业和中国企业出海做好数智化服务；数据服务为底层，推动数据驱动的高效协作和运营优化。感谢您的关注。

问题二十二：请问刘总，公司为何要切入算力领域？这块领域资产重、投资高，关键是和公司的主营业务产业电商看不出直接联系？请介绍投资算力业务的主要考虑、发展思路、计划目标等。

回复：尊敬的投资者您好！1、公司切入算力领域是基于“平台、科技、数据”核心战略和对产业发展趋势的审慎研判，算力建设是与现有产业电商主业深度绑定、一脉相承的战略布局，而非另辟蹊径。

2、公司长期深耕产业电商，旗下多多平台已沉淀了海量的交易、仓储、物流及生产制造环节数据。但这些数据的深度挖掘与场景化落地应用，必须依靠充沛的算力作为支撑。算力建设正是公司依据“算力-算法-数据”这一完整架构向前推进的必要环节，算力不是与主业无关的新业务，而是进一步释放主业数据价值的底层基础设施。

3、公司在新疆布局智算中心，是基于新疆区位优势、富集的风光绿电资源以及面向中亚的跨境辐射能力。在商业路径上，公司依托会员和深厚的产业场景，算力既有能力对外租赁，也可满足自身工业数字化模型研发与训练的內部使用需

求。

4、算力布局也是公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案中强调的方向之一，属于第二增长曲线的重要组成部分。但需要提醒投资者的是，由于算力投入仍处于早期建设阶段，短期营收与利润贡献较为有限，对公司业绩没有实质性影响。感谢您的关注。

问题二十三：请详细介绍一下公司的智运平台和云仓平台的详细运营情况和优势？未来 3 年有哪些工作计划和展望？

回复：尊敬的投资者您好！1、智运与云仓两大平台是公司构建“轻重结合”数字化供应链的核心基础设施，均为以数字化改造为主的轻资产运营模式。

2、智运方面，公司正加速国内智运系统建设，推动交易全流程数智化管理创新；国际方面，也推出跨境智运平台，利用大数据整合关、税、汇、港、航等 9 大关键节点数据，实现跨境物流全流程可视化和智能调度。

3、数字云仓以租赁、合营等轻资产模式，构建国内与国际协同的仓储网络。国内已多点布局，如涂多多树脂、醇化工云仓，以及冷链多多禽蛋产业链仓网布局。国际方面，依托“1750”出海战略，在中东、东南亚等重点区域持续布局。公司规划未来 3 年适时不断推进国内外云仓部署，尤其是完善海外仓储物流网络，并在中亚、东南亚、中东、欧洲、拉美等关键节点持续布局，为跨境电商提供基础设施支撑。感谢您的关注。

问题二十四：刘总好，我从 2022 年开始投资国联，可以说好日子没赶上，一来就陪伴度过了最艰难的 3 年。请问这段艰难的日子是会一直持续下去，还是可能会好转？预计什么时候可以好转？

回复：尊敬的投资者您好！首先感谢您陪伴公司走过这最艰难的三年。从 2022 年到今天，公司经历了特大舆情、立案调查、行业下行、业绩承压等多重考验，用一句“熬”字来形容并不为过。但公司有信心跨越困难，迎来新的发展机遇。所有的经历都是成长，企业经营也没有一帆风顺，但只要公司的初心不变，一直踏实经营，持续成长，就一定会为股东带来回报。感谢您的关注。

问题二十五：钱总好，一季度公司的营收、扣非同比下滑，据称是受到地缘

政治影响。问题是，中东地区的交易额对公司的影响已经这么大了吗？公司目前的体量已经开始受到国际环境的影响力吗？在投资人的理解中，公司还是以国内业务为主，受国际影响不大。

回复：尊敬的投资者您好！公司一季度的交易额还是增长的，营收受总净额准则影响，因此不建议作为同比分析参考依据。归母利润也是增长，扣非主要是收到原有补贴取消的影响。国际形势对公司还是有一定影响，这部分影响不仅仅是在中东的交易层面，另外化肥出口禁令等也导致部分出口订单取消，但是对总交易规模影响不大。感谢您的关注。

问题二十六：钱总：公司的跨境电商和跨境产业带出海有了很好的基础，请具体披露一下 2025 年的具体交易数额和今年的业绩展望？公司在新疆的易货贸易开展的具体情况如何，今年会有那些展望？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年跨境业务交易额 95 亿元，我们今年依旧会持续推动，稳健发展。感谢您的关注。

问题二十七：钱总，你好。请问 25 年跨境营收多少？利润如何？同比如何？跨境贸易是否会导致公司周转变慢，现金流吃紧？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年跨境业务交易 95 亿同比增加 4.40%。公司整体现金流保持健康，经营性现金流量净额持续为正，且跨境业务目前占整体营收比例仍相对可控，尚未对公司整体资金链构成压力。感谢您的关注。

问题二十八：潘总，请披露：1. 公司旗下各个多多平台 2025 年的营收、利润。2. 公司 2025 年的宗用户数、新增用户数、老客户复购数。

回复：尊敬的投资者您好！1、收入方面：涂多多 268.8 亿、卫多多 62.2 亿、玻多多 28.9 亿、肥多多 48.4 亿、粮油多多 87.3 亿、芯多多 15.8 亿。净利润方面：涂多多 10.4 亿、卫多多 2.8 亿、玻多多 1.1 亿、肥多多 0.4 亿、粮油多多 1.3 亿、芯多多 0.1 亿。

2、总交易客户 24245 户，新增用户 5528 户，老客户复购率 79%。感谢您的关注。

问题二十九：钱总，你好。请问 25 年跨境营收多少？同比如何？跨境贸易

是否会导致公司周转变慢，现金流吃紧？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年跨境业务交易 95 亿同比增加 4.40%。公司整体现金流保持健康，经营性现金流量净额持续为正，且跨境业务目前占整体营收比例仍相对可控，尚未对公司整体资金链构成压力。感谢您的关注。

问题三十：刘董，请问近年公司所处的竞争格局有什么变化，各多多平台目前有哪些直接竞争对手？另外在资金紧张背景下，公司最近两年应收账款增长幅度大于交易金额的增长幅度，请问原因？同时是否会继续放松信用账期呢？

回复：尊敬的投资者您好！1、从公司管理结构上来，目前无其他类似友商；但从细分产业平台来看，除玻多多、芯多多外，其他多多平台目前在各自垂直细分领域内尚没有直接的竞争对手，但在部分品类上存在包括国央企在内的跨品类参与者。这主要源于公司在工业产业领域二十多年的深耕，积累的行业认知、客户资源和优秀团队构成了较难复制的先发壁垒。不过随着产业互联网发展，各个细分领域未来可能会陆续涌现优秀的产业互联网平台，行业整体正从单纯的规模扩张转向更注重增长质量和价值创造的竞争阶段。

2、应收账款增加的原因，公司之前已多次说明：一是宏观环境的客观压力，当前产业链整体对现金流管理趋于谨慎，上游供应商倾向提高预付款要求，下游客户则因自身资金压力更希望延长账期或减少预付；二是公司作为产业互联网平台在这一过程中主动承担了更多的资金协调角色，通过适当增加对上游的预付款、减少对下游的预收，来维护产业链的稳定与信任关系，支持上下游企业共同发展。

3、公司的核心策略不是无限制放松信用，而是在产业链共同承压的背景下，以维护产业生态稳定为出发点进行结构性微调，同时持续加强应收账款回款管理及催收力度，不断改善相关财务指标。公司从 2025 年开始尝试推动脱核金融业务，以数据协助银行直接向上下游进行信用贷款，目前进展良好，相信未来可以进一步缓解上下游资金难题，推动产业资金运转效率的提升。感谢您的关注。

问题三十一：钱总您好，公司九九链商节订单 403 亿，实际订单履约率七成左右。请问未履约完成的订单怎么办，会产生违约责任吗？

另外经营方面你们会使用哪些 KPI 来评估主要业务责任人的价值创造和回

报？

回复：尊敬的投资者您好！1、关于违约的风控方面，请参考前面问题回复。

2、公司对于销售端人员主要采用利润考核。运营人员主要是注册、转化、留存等数据指标。采购主要是供货量和稳定性指标。ceo 为全局负责。

感谢您的关注。

问题三十二：请问潘总，目前公司的整改是否已经告一段落？监管是否已经认可公司的整改成果？如果还要继续整改，到底还要整改多久？长期整改不到位，问题究竟在哪儿？

回复：尊敬的投资者您好！公司在该问题上的具体过程、做法和结果在没有结论前，确实无法过多介绍，还请谅解！感谢您的关注。

问题三十三：刘董，几年来投资公司，确实心情非常压抑，当然相信董事长以及公司的同事也有这种感觉。我也认可公司在重压之下还取得了相对过得去的业绩，体现了公司的担当和韧性。是否可以根据公司的韧性，合理预期在监管事件结束后，迎来一波反弹式的增长？公司对结案后的发展方向路径、战略策略规划有哪些考虑？

回复：尊敬的投资者您好！公司的事件后会适时调整发展战略，推动公司更健康稳定的持续发展。主要目标还是在公司三条增长曲线的持续发展，针对未来产业和战新产业的布局以及公司治理结构的持续优化等方面。感谢您的关注。

问题三十四：请详细介绍公司在巴基斯坦和塔吉克斯坦要建立的国家级的产业运营中心的业务运作模式和未来展望？为什么巴基斯坦政府出面，驻华大使亲自参与到这项公司的的工作中，是公司受到中国相关部门的背书，推荐或是支持？还是公司的产业互联网的模式得到了巴基斯坦政府的认可？未来建成的国家运营中心将对中国相关的中小企业的产业带出海和跨境电商带来哪些帮助？对公司的经营业绩的提升带来哪些帮助？

回复：尊敬的投资者您好！公司在跨境业务中落地各个国家的区域国别总部的主要目的是将公司在国内运营发展的有效经验在结合各个国家特点的基础上复制到不同合作国家。落地的基础就是公司在产业转型升级、企业数智融合等方

面的工作成果和经验得到了相关合作方的认可。公司区域国别总部的落地不仅仅会为企业本身带来收益，也会为中国传统中小型企业的跨境出海发展创造更加有利的条件，带动中国企业抱团出海，提高产业链运转效率是公司制定跨境战略的基础目标。感谢您的关注。

问题三十五：钱总您好！建议公司拓宽品牌与资本市场宣传思路，不能只依赖传统行业会展推广。目前大量中下游工厂、中小企业主并不知晓公司各大 B2B 交易平台，线上短视频曝光严重不足。

建议公司主动对接段永平、李录等 A 股极具影响力的投资大佬，多主动交流推介公司价值，若能获得这类顶级投资人关注甚至持股，带来的行业与资本市场影响力，远超数十场行业会展。

同时建议公司布局短视频赛道，主动牵手 360 红衣大叔这类高认知、企业家圈层关注度极高的网红博主合作，借助其直播和流量影响力，向广大企业主、机构投资者普及公司平台业务。

A 股大量公司实控人、上下游企业老板都参与资本市场投资，若通过证券市场投资头部大佬、像 360 董事长这类的“红衣大叔”企业家网互动直播、红出圈曝光，既能打响公司知名度，又能精准引流潜在合作客户。请问公司后续是否有这类新媒体流量合作、对接顶级投资圈圈层的品牌推广规划？

回复：感谢您的建议！我们会审慎思考和讨论！

问题三十六：钱总您好！请问除公司目前已正常运营的各大大多多平台之外，当前还有多少个全新的多多平台正在规划与孵化当中？能否具体说明数量及后续推进节奏

回复：尊敬的投资者您好！公司对于不熟悉的产业，以及没有配备适配团队的情况下，不会盲目扩张。至于未来的新平台拓展，公司会充分结合市场需求、产业链延伸价值以及公司当前的资金配置节奏，不会因为业务扩张而追求数量优势，也不会未达到内部成熟条件之前盲目推出，需要统筹现有平台渗透率与外部市场环境来平衡推进节奏。后续可以持续关注公司公众号等公开信息。感谢您的关注。

问题三十七：我们目前看到的，公司好像更多仍是传统的供应链中间商身份，上游通过预付款订货，再卖给下游。上游要给预付，下游要给应收，遇到苦难时期两头堵。不知道公司互联网的属性和优势体现在哪儿？平台优势又是体现在哪儿？公司具体通过什么有别于其他友商的方式，手段增加上下游企业对“平台”的粘性。除了泛泛而谈，能否举几个案例说明。

回复：尊敬的投资者您好！1、公司的电商交易模式是以集合采购、拼单团购为核心，用下游订单驱动平台向上游进行采购，交易流程中是先完成资金流，后进行物流，即当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。而传统贸易方式，是先收取客户部分货款甚至零预收，待客户确认收到货之后再向客户收取完整的货款，这与上述集采流程存在本质区别。

2、交易模式上来讲，区别于传统交易模式，集采流程中是先出现订单后发生采购，以贡献服务而获取利润，并非通过囤货而博取价格差价。基于集采的高效商业模式，公司的存货、应收占比，以及相应的周转率，相比传统模式下的友商企业均有明显的差异。

3、公司通过产业数字化的布局，用数据和技术手段切实帮助下游企业降本增效。其开发的智能供需匹配系统，例如“以图找商”功能，将传统采购效率提升明显。感谢您的关注。

问题三十八：潘董好，这几年公司资本市场表现持续低迷，基本已经是被市场遗忘的股票，机构投资者除了被动配置的 etf 外，基本没有，连业绩说明会上都没几个机构投资者提问。请问，在路演宣传公司价值这块，公司有哪些动作？为何公司这样的绩优白马，机构投资者几乎没有？

回复：尊敬的投资者您好！公司一直重视市值管理，在过去三年间，投资者交流工作一直持续进行，在法规允许范围内，尽最可能保持信息的交流和沟通。但是由于特殊时期，公司的对外交流频率确实有所降低，另外，部分研究机构和基金公司由于他们在自身的风控要求，确实也会改变对我们的投资策略，这一点我们会在未来进行更加努力的沟通。感谢您的关注。

问题三十九：钱总，现在国家在加大算电协同，云计算等的建设和普及，请

你详细介绍一下公司在新疆已经备案的 1.95 万 P 的算力中心的在不同城市的建设进度，已经建成完工的情况，已经租赁的客户情况，今年的计划进度等。公司的国联云在云计算和算电协同以及公司已成立的智算中心的运作情况和展望。请认真作答，不要像董秘一样敷衍了事。

回复：尊敬的投资者您好！目前算力中心主要分布哈密，乌鲁木齐及伊犁，哈密已经建成 2 个算力中心合计 4000p 已经交付客户，客户不便透露；乌鲁木齐设计规划 3500P 机电工程已经完毕，政府做外电改造预计月底达到服务器上架标准，已签署意向消纳协议；其余项目目前均在前置资质办理过程中；今年计划完成乌鲁木齐项目上架，其它启动开工建设。国联未来会以智算为基础，以工厂智能化为落地实施场景，进而推动国联所涉及产业链及上下游智能化升级改造。感谢您的关注。

问题四十：任何公司的发展都需要有短、中、长期的发展规划方向。请问公司的短、中、长期发展规划是什么？感觉目前公司的业务摊子比较大，目前的重点是什么？

回复：尊敬的投资者您好！公司短期目标依旧是夯实三条增长曲线，保持经营稳健增长；中期目标为以数智化改造为抓手，推动企业经营和产业流转效率提升；长期目标是成为中国领先的产业互联网平台。公司虽然涉足产业链条较多，但业务战略、产品战略和发展战略均保持一致，并且对产业扩展具备明确边界和发展逻辑，目前尚未突破公司能力边界。感谢您的关注。

问题四十一：请问公司，1. 跨境贸易现在的进出口比例多少？2025 年跨境板块的营收、利润、增长率多少？是否可以年报中经营分析中得境外收入等同起来？2. 新疆地区的丝路云链目前发展如何？以货易货的交易量多少？这块业务前景如何展望？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年跨境业务相比 2024 年略有增长，由于跨境收入占比不算太高，2025 年年报尚未单独拆分“跨境电商业务”，我们会适时讨论您的建议并考虑是否实施，感谢您的建议。

问题四十二：董事长好！关于公司总改净案，实际上这部分自营业务基本符

合会计准则 6 迹象必要条件，虽然缺运单未闭合不充分，为符合准则公司进行了改净更正。我们知道自营总额是要承担缺货源、价格波动等各种风险而净额或代理不需要。财会只是整个贸易的一个节点，要符合会计准则更要符合民法合同法等国法及贸易实质。有没有考虑过，以上情况一旦货源无法锁定无法供货，逻辑链证据链都是问题，官司必败。问：1，对以上既要又要，公司如何应对？2，目前公司业务系统已接入了北斗，上述问题是否已解决？已形成闭环？

回复：尊敬的投资者您好！总净额问题一直是会计领域存在讨论的问题，近几年开始逐步清晰相关规则体系。公司会积极配合相关要求，仔细研究相关规则，征询专家建议，做好会计核算工作。感谢您的关注。

问题四十三：刘泉总：作为公司的董事长，公司的三年的经营绩效没有持续的大幅增长的主要原因是什么？公司的高管是不是应该主动把领取的工资和福利也主动降低一些，一向投资者表达诚意和歉意。如果你带头有这样的行动，投资者会感到欣慰。请认真回答。

回复：尊敬的投资者您好！您的建议收到，我们也会审慎讨论和评估。在目前状态下，公司的交易额、毛利总额依旧是增长的，员工心态和人员稳定对公司未来发展也很重要，因此我们需要多方面综合评估才能形成决策。感谢您的关注。

问题四十四：请问钱总：贵公司算力租赁收费会根据市场价格进行价格浮动吗？

回复：尊敬的投资者您好！会的，依据合作协议签署相关条款进行调整。感谢您的关注。

问题四十五：刘董您好！近两年到访公司洽谈合作、考察学习的各地地方政府官员络绎不绝，到访频次和规模在 A 股上市公司中都实属罕见。请问出现这种空前热度的核心原因是什么？各地政府集中来访的主要诉求和目的是什么？是否源于各地产业数字化、新质生产力建设有硬性 KPI 考核任务？是否都希望引进公司落地当地发展数字产业，依托公司平台助力本地中小企业数字化转型、入驻产业平台？

回复：尊敬的投资者您好！1、多地地方政府频繁到访，核心原因在于公司

的产业互联网平台能力与各地发展新质生产力、推进产业数字化转型的战略需求高度契合。地方的核心诉求是精准引进公司的平台资源与技术能力，落地发展当地数字产业，依托公司的数字云工厂战略、数字供应链体系及“一县一品、一产一脑”等成熟模式，助力本地中小企业数字化转型并入驻产业平台，从而带动产业链上下游企业集聚发展。

2、从具体落地成果看，公司已在地成功实践：长三角数字经济总部落户无锡经开区，聚焦工业电商、产业数字化与工业大数据应用三大方向；陕西数字经济总部签约西安，将依托曲江新区“文旅产业+数字经济”特点带动产业链上下游集聚；产融科技平台落子武汉江岸区，构建“产业数据—金融赋能—生态闭环”的商业模式。与新疆克拉玛依市签订战略合作协议，聚焦数字经济生态构建、数字供应链、商品交易中心和智算中心共建等方面开展全方位合作。以上部分总部已经建成，部分还在推进中，仅作参考。感谢您的关注。

问题四十六：钱总好，作为一名坚守公司快4年的投资人，目前对结案的预期比较差，所以想问下

1. 针对超长期不结案的情况，公司是否有投诉的渠道或者推进的办法？

2. 如果今年上半年还是不能结案，公司是否能改变目前收缩经营的策略，在压力下依旧拓展新品，寻求快速发展？毕竟外部环境如果真的无法改变，总不能一直等待吧。

回复：尊敬的投资者您好！公司正在积极配合监管部门推动相关事宜。对企业而言，经营战略必须依托内外部环境变化进行适时调整和优化，僵化的战略实施并非最优的企业经营方法。在此基础上，面对巨大的发展空间和优秀的执行团队，公司有信心不断提升企业经营能力，改善治理结构，更加合规合法的保持健康发展。感谢您的关注。

问题四十七：请问钱总，算力业务投资金额巨大，粗步估算，公司将投资近10亿元。这个投资金额，回报周期有多长？对公司的主营业务助力有多大？

回复：尊敬的投资者您好！由于国内算力需求整体规模比较大，而智算中心的建设有一定的周期，以目前形势来看国联所投算力业务回报周期均在5年以

内；算力的布局在于依托“算力算法数据”逻辑，给公司建设新的盈利能力的同时，为长远发展建设扎实的发展基础和更好的护城河。感谢您的关注。

问题四十八：请问公司自建数据中心决策初衷是什么？是需要用车所以自建汽车工厂，还是这一业务可以加宽加深公司的护城河？

回复：尊敬的投资者您好！首先，智算一定是未来技术发展方向，无论在C端通用场景，还是在B端行业场景；再者，国联在产业侧深耕多年，有大量的产业上下游资源，工厂企业客户众多，应用场景丰富；次之，国联在自身的业务发展过程中，有大量数据处理，存储及算力等多方面的需求；综上，国联涉足数据中心行业，既可以把握技术发展方向并节约自身运营成本，又可以此为契机深入工厂数字化智能化改造场景，形成独有行业技术解决方案，拓展技术服务收入路径。感谢您的关注。

问题四十九：刘董好，关于刚才提问的贸易类总净额法的适用，整改完毕不立案处罚的事情，您可以咨询会计事务所。据我们所知，天津局曾给辖区会计事务所发文明确。且这种精神是在证监会指导下才可能出现的，对于全国都应当适用。

回复：尊敬的投资者您好！您所提及的公开条文，公司之前有关注到，后续会保持积极关注与沟通。感谢您的关注。

问题五十：潘总您好！建议公司在对外披露数字化、算力、机器人等新兴业务布局时，不必反复强调尚处于初期阶段，也不用频繁刻意自我撇清、过度重复澄清不是蹭热点。投资者和机构问询时，只需客观平实说明业务当前真实进展即可，无需一再刻意提示风险、弱化布局价值。

过度自我否定和反复低调撇清，容易让市场和机构默认这类业务几乎可以忽略不计，直接抹平未来成长想象空间，等同于把新兴赛道价值变相归零。当然公司坚守合规底线、不夸大宣传完全认同，但既不能过度吹大业务预期，也没必要自我贬低、刻意压低自身布局价值。只需如实陈述现状、客观披露规划即可，不用刻意反复强调阶段属性和主动撇清热点概念，请问公司后续是否会优化这类对外沟通的表述口径？

回复：感谢您的建议！我们会在法律法规允许的范围内，适度调整相关口径！

问题五十一：在对公司的长期跟踪中，对刘董、钱总以及公司管理层的人品高度信赖认可。公司目前面临的发展困境，客观因素很多，但有没有主观因素？反思复盘公司过去的发展战略，有没有哪些地方值得改进和加强？

回复：感谢您的信任与支持！公司发展的环境和战略都不可能一成不变，作为一个模式创新的公司尤其如此，我们一直高度关注发展过程中的持续研讨和优化，具体内容短短篇幅实在难以言尽，以后可以见面交流。

问题五十二：钱总您好！公司目前已与多家银行深度合作、交易数据互联互通基础成熟。建议公司探索全新产业金融模式：依托平台真实交易与云工厂大数据，开通银行授信秒批通道，允许下游客户凭自身信用向银行申请采购短期贷款，贷款资金直接定向全额支付至公司平台，实现下游全款预付。

同时建议公司适度让出部分货品毛利，以货款折扣、价格让利的方式，等额补贴下游贷款产生的利息成本。让下游无需占用自有资金，也不用实际承担贷款利息，可将自有资金留存经营周转，切实享受到平台红利，让下游主动薅平台的羊毛，大幅提升入驻及主动全款订货积极性。

该模式贷款风险由下游自行承担，公司不兜底、不担保，却能快速拉动更多下游全款履约，有效减轻公司上游大额预付带来的资金周转压力，助力平台规模持续扩容，也契合产业数字化与数据赋能金融的政策方向。请问公司是否已有研究、规划，未来是否计划推行这种让利补贴下游、银行放款直达平台的创新经营模式？

回复：尊敬的投资者您好！1、“脱核金融”业务可以有效规避公司业务涉金融的问题，因此是公司重要的关注方向；2、“脱核金融”业务可以有效发挥公司的客户资源优势、数据优势，同时降低银行的放贷风险，充分发挥银行的金融通道职能，双方合作基础非常扎实；3、相关业务一定会有较长的磨合期和探索期，才能够形成稳定的合作模式，快速发展反而可能带来更多的潜在风险，不利于长期布局；4、公司已经取得了一定的突破，截止4月份，已经有两家合作银行向上下游发放了2.8亿元的款项；目前我们正在积极配合银行不断发现问题、解决

问题，争取能够形成稳定的合作模式。感谢您的关注。

问题五十三：公司的脱核金融业务有了突破，但总的授信金额、交易金额还很小。请问这块业务推进的难点在哪儿？主要的客户群体画像是什么？公司下一步准备如何收集用好数据资源，推动这块业务快速发展？

回复：请参考上题。

问题五十四：钱总您好！近三年受舆情及外部环境影响，公司主动放缓了发展节奏，潜心深耕主业、内部夯实经营基础。待后续舆情平复、外部不利因素完全消除后，预计新老客户将迎来集中采购潮，业务有望重回高速增长轨道。届时业务放量势必需要大量资金支撑周转与扩张。请问公司目前是否已提前做好资金储备与业务承接准备？后续外部影响消退后，公司是否有考虑通过定增募资、引入国资或大型国企战略股东等方式，补充资本金、增强资金实力，为后续业务爆发式增长做好铺垫？

回复：尊敬的投资者您好！公司对此有充分的考虑和准备，针对不同的后续结果也有相应预案，感谢您的建议！

问题五十五：赵董好，再追问一下，据您所知，总净额法的标准争议主要集中在哪儿？目前标准逐步清晰后，大家普遍认同的标准是什么？谢谢

回复：感谢您的提问，不过相关问题和争议短短篇幅很难描述清楚，有机会可以以后沟通。

问题五十六：潘总，你提到“近两年业绩增速放缓，主要受宏观波动、产业链调整、特殊事件等外部压力”，可能详细讲讲产业链调整及影响吗？

回复：尊敬的投资者您好！粗略来看，近两年产业链调整主要呈现特征为：一是下游需求持续疲软，造纸、卫生用品等行业订单增长减缓，公司也在部分品类上主动让利；二是部分商品价格波动加剧，上游原材料涨价，下游订单不足，价格传导机制不顺畅，增加了经营难度；三是上下游信用结构共振趋紧，上游要求提高预付款，下游希望延长账期，平台作为服务方，需要和上下游共渡难关。面对这一局面，公司主动增加预付、减少预收以维护产业链稳定，也在短期内对经营性现金流形成了一定占用。感谢您的关注。

问题五十七：刘董您好！以泡泡玛特为例，段永平重仓持股后，引发全网大范围热议，大量原本不了解该公司、不熟悉其潮玩产品的普通投资者和家庭，因关注大佬而主动了解、甚至线下消费购买，实实在在带动了品牌知名度与实体业务增量，远超出单纯股价影响。

类比国联股份产业互联网平台逻辑同理：A 股大量中小企业家、工厂老板、上下游从业者，都长期关注段永平、邓斌、李录等顶级投资大佬。若公司主动多对接、走近这类投资圈层，让大佬深入了解公司价值，未来一旦获得关注甚至持仓，会带动海量企业经营者关注到公司各大大多多平台。这些企业本身就有原材料、工业品采购需求，很容易转化为平台真实合作与交易增量。

同时建议公司跳出传统行业会展宣传，主动牵手 360 红衣大叔这类高认知、企业家圈层聚集的网红博主深度合作，他们的粉丝里都包含着大量的中小企业老板，借助短视频流量放大企业影响力。请问公司是否重视这类投资大佬圈层、企业家网红的品牌赋能价值？后续有无主动对接交流、新媒体流量合作的相关规划，以此撬动更多线下实体业务增量？

回复：感谢您提出的宝贵建议。公司也关注到相关现象，也会认真研究并评估相关合作的可行性，持续探索更高效的新媒体及圈层传播方式，努力撬动线下实体业务增量。过往我们曾经也组织过“百名 boss”上直播等活动，启发企业对互联网和数字化的认知，以后我们会更加积极充分的应用新渠道新方法，促进公司发展。感谢您的关注。

预征集问题如下：

问题一：2026Q1 归母净利+1.59%、扣非-10%，非经常性损益主要是什么？是否可持续？

回复：尊敬的投资者您好！本期收到政府补助。这类补助通常与地方支持政策相关，具有一定的不确定性，受地方政府审批节奏、资金安排及政策调整影响。感谢您的关注。

问题二：2026Q1 应收账款同比+39.08%，远高于收入增速：- 主要集中在哪些品类/客户？逾期率、坏账率是否上升？- 2026 年回款与风控措施有哪些？

目标应收账款周转天数？

回复：尊敬的投资者您好！1、应收账款主要集中于 钛产业链（钛精矿、高钛渣、四氯化钛等）、化工原料（聚烯烃类、精细化学品）、农产品（皮棉、玉米、橡胶）及能源材料（沥青、变压器油） 等多多平台重点运营品类。这些品类交易金额大、上下游账期管理成熟，是应收账款的主要载体。2、应收账款中一年期内的账龄规模占比为 89%，故安全性较高。3、随着整体业务规模上涨，应收账款绝对金额会有相应提升，但目前占收入的比例较小，仍保持着相对高效的运营模式。当前宏观环境下，产业链整体对现金流管理趋于谨慎，上游供应商倾向于提高预付款要求，下游客户则因资金压力更希望延长账期，公司作为产业互联网平台，在这一过程中主动承担了更多的资金协调角色，通过适当增加对上游的预付款、减少对下游的预收，来维护产业链的稳定与信任关系。公司也在持续加强应收账款回款管理及催收力度，努力持续优化运营指标。感谢您的关注。

问题三：2025 年经营现金流+100%至 6 亿，但 2026Q1 经营现金流-6.23 亿：- Q1 为季节性还是趋势性？全年现金流指引？ - 对上游预付、下游预收的比例是否有调整？

回复：尊敬的投资者您好！1、在当前环境下，包括现金流在内的部分财务指标存在波动性，属于正常情况。2、面对内外部压力，公司通过适当增加对上游的预付款、减少对下游的预收，以维护产业链的稳定与信任关系。不过，由于不同行业、客户类型及产品品类等因素的影响，针对上、下游客户的资金比例没有统一标准。感谢您的关注。

问题四：研发费用 2025 年+82%，主要投向机器人/算力：- 2026 年研发费用率目标？何时看到研发投入的利润兑现？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司将坚持稳中求进总基调，持续深化“平台、科技、数据”核心战略，重点深耕产业电商基本盘、加速数字云工厂和数字化应用场景融合、推进“1750”跨境出海战略，会根据业务发展情况适时进行研发投入，做好资金筹划。2、公司当前正处于从产业电商向产业数字科技平台的关键投入期，研发费用增长即是公司产业数智化方面的投入。目前多数新业务仍处于早期

战略投入阶段，短期规模效益尚未充分释放，未来公司将持续优化投入产出节奏，力争尽早实现新质业务的规模化兑现。感谢您的关注。

问题五：新疆智算中心 已建成 4000P，2026 年计划新增 6000P 至 10000P：请问资本开支总额、资金来源？ 当前出租率？ 2026 年算力业务营收/利润指引？ 从“算力租赁”到“算力+数字化应用方案”的落地节奏与标杆客户？

回复：尊敬的投资者您好！1、关于 26 年算力建设计划，公司会根据发展需要逐步推进，资金源于自有资金和融资。2、目前已交付的算力均在出租状态，智算中心收入还不具规模，不会对公司业绩产生实质性影响。3、新疆智算中心定位为“一带一路”算力节点和工业互联网加数字化应用研发的基础设施构建，公司正结合自身产业场景优势，逐步推动算力资源与工业智能体、数字化技术平台的协同融合，相关探索尚处于早期阶段，具体落地节奏将根据客户需求和技術成熟度动态推进。感谢您的关注。

问题六：此前监管立案与净额法争议： 1. 请问目前整改进度与结案时间预期？ 内控与收入确认流程是否已重构？ 如何保证不再出现类似问题？ 2. 退市风险：是否已完全排除？ 有无具体维稳与市值管理措施？ 3. 对外担保、关联交易、资金拆借：最新情况与风险敞口？

回复：尊敬的投资者您好！1、收入口径上，公司近几年已按照相关规则，确认采用总额法和净额法结合的方式进行财务调整和计算。至于所有立案相关事宜，鉴于信披原则，均请以公告为准。2、针对未来结案可能的预期结果，公司有分别的应对方案和措施。3、公司经营和财务状况一切正常，相关情况以公告为准。感谢您的关注。

问题七：1. 2026 年工业品 B2B 行业供需与价格趋势？ 公司如何应对周期波动？ 2. 三大增长曲线(电商/数字化/跨境)2026-2027 年优先级与资源分配？ 3. 估值与回报：当前股价对应 2025 年 PE 约 12x，管理层认为合理吗？ 有无回购计划？

回复：尊敬的投资者您好！1、公司涉足数个细分产品领域，价格呈现不同阶段走势，且部分商品的涨价的驱动因素有成本推动型，也有需求拉动型的，因

此对公司业务的影响也存在不同维度。但基于集采交易模式，具体业绩表现与价格涨跌关系不大，这主要源于公司采用随行就市的定价机制，以及高周转的交易模式，而非主动囤货来博取超额价差，所以毛利率基本保持相对稳定的状态。2、公司三大增长曲线同步发展，数字化能够进一步增强交易客户的粘性，产业带跨境会更有利于国内部分产业链的海外延伸，三个业务板块互相促进，是公司长期实现产业互联网平台构建的必要策略。3、公司目前暂无回购计划，未来会根据实际情况考虑。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2026年5月15日