

证券代码：
：

山东卓创资讯股份有限公司
投资者关系活动记录表

证券简称：卓创资讯
编号：

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会
参与人员姓名	卓创资讯
时间	2024年5月17日 年度业绩说明会
地点	价值在线
公司接待人员姓名	董事长：姜虎林 董事、总经理：叶秋菊 副总经理、董事会秘书：王永辉 副总经理、财务总监：路永军 独立董事：朱清滨 保荐代表人：周巍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年5月17日（星期五）15:00-17:00在价值在线举办了2023年度业绩说明会，本次业绩说明会面向全体投资者，采用网络远程互动方式举行。业绩说明会问答环节内容如下：</p> <p>1. 财总，您好。请介绍下贵公司2023年主要产品毛利率情况。</p> <p>答：感谢您的提问和关注！2023年公司主要产品及服务为资讯服务、数智服务、咨询服务，对应的毛利率分别为63.31%、70.16%、42.92%。</p> <p>2. 请问公司近两年经营活动现金流量的情况及变化原因？</p> <p>答：感谢您的提问和关注！公司2023年度和2022年度经营活动产生的现金流量净额分别为4341万元和8176万元，出现同比下降47%的原因主要有以下两点，一是2022年度包含诉讼冻结资金解冻，二是2023年度人工薪酬、会议调研成本、差旅费等支出增加。</p> <p>3. 贵司作为大宗商品信息服务商，有考虑过纵向发展，走东方财富模式，收购期货公司，做大做强。或者跟期货公司合作，把咨询嵌入期货交易软件？</p> <p>答：感谢您的提问和关注！公司恪守“中立、专业、专注”的原则从事大宗商品信息服务行业20载，目前计划继续深耕主业，后期将根据自身业务发展需要制</p>

定适宜的投资、并购计划。如有相关计划，公司将及时披露，建议关注公司后续披露的相关公告。

4. 今天市场 4000 多家股票上涨，1100 多家下跌。请问董事长公司在与机构交流中是不是存在障碍，股价在较低位置还出现这种情况，董事长认为公司还需要做哪些努力？

答：感谢您的提问和关注！公司股价受宏观环境、行业政策、市场行情等多重因素影响，存在一定程度的波动。公司将全力以赴做好经营管理等各项工作，实现公司营收规模的进一步扩张，同时积极加强与投资者的交流，增进资本市场对公司价值的认同，使公司股价更好地反映公司内在价值。

5. 文华财经是期货软件细分领域的头部企业、主要的期货软件提供商之一，而贵司也有拥有大量的咨询资源，业务上存在很多相同，以后会跟他们合作或收购，作为贵司第二主营板块业务。

答：感谢您的建议！公司将根据自身业务发展需要制定适宜的投资、并购计划，请继续关注公司后期对外披露的相关公告。

6. 请问 2023 年分红是什么时间试行，希望越早越好。

答：感谢您的提问和关注！根据有关规定，公司将在股东大会审议通过分红方案后的 2 个月内实施分红。具体时间请关注公司后续对外披露的相关公告。

7. 目前贵司才 6000 万股本，不符合公司作为领先的大宗商品信息服务企业形象，建议中报能高送股。

答：感谢您的建议！我们会综合考虑公司发展和股东利益，审慎决策。

8. 贵司号称为中国争夺大宗商品定价话语权，请问具体有哪些战略规划以及施行步骤或动作。

答：感谢您的提问和关注！公司将继续围绕“建立大宗商品价格标杆”的核心战略，以付费信息和数据为核心商业模式，立足主业，强优势补短板，不断做大生态圈，持续提升公司在大宗商品全领域的信息服务水平和能力。

首先，立足主业，继续坚守“中立第三方”立场，扎根于大宗商品信息服务领域，密切跟踪未来信息技术、大数据和人工智能领域的发展趋势和市场需求变化，不断优化产品和服务，做大业务规模；通过完善和优化自身跨学科融合和创新研发体系，让创新引领公司的未来和发展，努力实现团队专业化、管理和服务规范化、价格标杆化、数据产品化、产品智能化、指数金融化的目标；不断补齐短板，做大生态圈，进一步巩固和扩大公司在大宗商品信息服务全领域的行业领先优势，持续提升公司在全球市场的品牌影响力，建立适合中国经济和市场规模的大宗商品价格标杆体系，让大宗商品交易有据可依。

其次，公司计划不断引进更多高端人才，并通过富有竞争力的薪酬机制和鼓励价值创造的企业文化，用好人才，留住人才，充分体现公司人才发展的长远规划和战略思维。通过充分发挥人才效能，持续提升公司创新能力和研发水平，保持竞争优势，助推公司健康可持续发展。

9. 目前很多上市公司股价处于相对底部，建议协同发展，收购期货交易公司，做大做强。

答：感谢您的建议！公司将根据自身业务发展需要制定适宜的投资、并购计划，请继续关注公司后期对外披露的相关公告。

10. 您好！鉴于数据要素在当前数字经济中的核心地位，以及卓创资讯在大宗商品信息服务领域的深厚积淀，请问公司关于数据要素资源整合与并表的具体策略与进展如何？能否分享一下目前数据要素项目的实施阶段、已取得的成效以及未来对于提升公司数据服务竞争力的预期影响？谢谢！

答：感谢您的提问和关注！公司根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》自2024年1月1日起执行该规定，对公司2024年一季度公司数据资产变动情况进行了相应的确认和核算，详见公司对外披露的2024年一季度报告。

大宗商品资讯服务业全面进入数据智能服务的发展新阶段，在寻求更加全面、丰富、专业的数据服务基础上，如何挖掘和释放数据核心价值，提升企业智能化经营决策水平，成为大宗商品从业机构打造新型竞争力的迫切需求。公司依托高品质的大宗商品数据资源，运用数据科学技术深入挖掘产业数据价值、通过全方位的数据产品和智能应用服务，为客户构建智能化市场研判与决策体系，助力大宗商品从业机构激活高质量、可持续发展新动能。

11. 公司目前营业收入规模较小、准备用哪种方式增加营业收入、做大做强公司？公司在AI资讯方面是否会设立新公司、加大人工智能投资力度？

答：感谢您的提问和关注！公司将继续坚持以付费信息和数据为核心的商业模式，重点将在提高公司核心竞争力；融合技术创新、释放数据价值；加大营销力度和开拓市场力度；提升产品兑现能力；加强专业人才引进与储备等多方面发力以保持公司稳健增长态势。

目前，公司已经掌握大宗商品信息服务行业所需的数据库技术、网站开发及维护技术、资讯信息分布式发送技术、移动终端应用技术、数据集成与挖掘技术、行业深度搜索技术与人工智能等技术。未来公司仍将密切关注前沿信息技术的发展与应用，加大技术与人才投入，至于是否会单独就AI资讯设立新公司事项，还请关注公司后期对外披露的相关公告。

12. 尊敬的管理层，近期注意到市场上有关公司高管减持股份的报道，作为投资者，我们十分关注公司的长期稳健发展。能否请您分享一下高管减持决策背后的考量因素，以及这是否与公司目前的经营状况、未来发展战略或市场预期有关？同时，能否进一步介绍公司采取了哪些措施来确保战略规划的实施和业绩的持续增长，以增强投资者信心？谢谢。

答：感谢您的提问和关注！公司股东及高管减持是在符合现行监管要求下的个人行为。目前公司运营稳健，管理层对公司未来发展充满信心。公司将继续立足大宗商品信息服务业，坚持以付费信息和数据为核心，通过持续提高公司核心竞争力、加大营销及市场开拓力度、融合技术创新进一步提升服务价值等多举措为公司稳健增长保驾护航。

13. 面对市场需求日益多元与精细化的趋势，传统信息服务模式面临的挑战不容忽视。请问卓创资讯在推动业务转型升级方面有何具体规划和创新方向？比如在大数据分析、人工智能应用、个性化定制服务或是拓展新市场领域等方面是否有重大布局？此外，针对这些转型举措，公司预期将如何促进业绩的持续增长与市场竞争力的提升？期待您分享公司在这方面的战略思考与实施路径。

答：感谢您的提问和关注！公司将继续围绕“建立大宗商品价格标杆”的核心战略目标稳健发展，在面对诸多挑战的同时，坚持以付费信息和数据为核心的商业模式、坚持以“成为引领中国大宗商品资讯发展航向的企业”为晋级方向，全面构筑公司发展战略新格局，进一步深化改革，牢牢保持稳健增长态势、扩大市场份额。在进一步完善大数据库和配套平台建设基础上，继续提升数据融合、治理、挖掘、应用研发和服务能力；融合数据科学及前沿技术、结合模型算法深度

	<p>挖掘，加快以数据驱动智能决策为代表的新型服务模式发展；持续探索行业专属大模型应用落地，在对内增效的同时促进大宗商品从业机构提升智能化经营决策水平。促进数智业务的快速发展和商业兑现，深化“付费信息和数据的商业模式”，塑造公司业绩增长新曲线。公司将在维护和深化现有客户战略合作关系的基础上，继续加大潜在客户的开发力度及更广阔市场的开拓力度。伴随大数据技术的高速发展及客户对高质量信息数据的迫切需求，公司将灵活运用新的数字化营销方式，实施有效的销售激励机制，充分利用公司现有的技术基础和优势，通过提供优质化的数据产品及服务提高客户满意度和忠诚度；公司将围绕核心定位，积极探索新的利润增长点，开展多元化创收模式；适时在国外重点国家及国内重点区域设立分支机构，以便更好的贴近市场和就近服务客户，开拓更加广阔的区域市场。</p> <p>14. 贵司 2023 年营业收入增幅不大，今年准备收购无锡出类信息公司，是准备像上海钢联一样进行期货交易了么？</p> <p>答：感谢您的提问和关注！公司恪守“中立、专业、专注”的原则深耕大宗商品信息服务行业 20 载，目前计划继续围绕“建立大宗商品价格标杆”的核心战略目标稳健发展。</p>
附件清单	无
日期	年 月