

湖南创研科技股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

湖南创研科技股份有限公司（以下简称“创研股份”或“公司”）于2024年6月20日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理部发出的《关于对湖南创研科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第092号）（以下简称“《问询函》”），现就相关问题回复如下：

一、关于经营业绩及毛利率情况

报告期内，你公司实现营业收入420,385,028.84元，较上年同期增长43.41%。你公司解释原因为AI数字运营类增加36.23%和AI数字媒介类增加133.58%所致。你公司本期毛利率16.80%，上期为13.09%，同比增长3.71个百分点。其中，AI数字技术类本期毛利率为77.37%，AI数字运营类为4.26%，AI数字媒介类为100.00%。

请你公司：

（1）说明不同业务之间的区分标准、具体业务内容及收入确认方式；结合获客方式、业务推广及开展情况等，说明本期AI数字运营类、AI数字媒介类产品或服务营业收入大幅增长的原因及合理性；

（2）说明不同业务的毛利率差异较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；结合产品或服务的定价、收入情况和成本构成、同行业可比公司情况，解释AI数字媒介类业务毛利率为100%的原因。

【回复】

(一) 说明不同业务之间的区分标准、具体业务内容及收入确认方式；结合获客方式、业务推广及开展情况等，说明本期AI数字运营类、AI数字媒介类产品或服务营业收入大幅增长的原因及合理性

1、说明不同业务之间的区分标准、具体业务内容及收入确认方式

公司不同业务之间的区分标准、具体业务内容及收入确认方式如下：

服务类型	区分标准	业务内容	收入确认方式
AI数字运营类	(1) 属于广告投放类业务； (2) 公司为客户广告投放服务，即公司从媒体平台处采购流量，并运用自主研发的AI魅影智能投放系统、AI光影内容生产系统、AI智影管理决策系统等核心系统，动态调整广告素材、投放策略，为客户提供更精准的广告投放运营服务等	(1) 根据客户的营销痛点及需求，为客户提供运营策略、创意创作、内容生产、智能投放、效果可视化监测、数据分析、智能决策等全链路AI营销服务 (2) 在社交媒体用户的朋友圈、资讯媒体或视听媒体内容流中通过文字、图片、富媒体、视频等形式并结合AI技术展示广告内容的营销方式	按总额法确认收入
AI数字媒介类	(1) 属于广告投放类业务； (2) 公司为代理人角色，即公司根据客户要求从媒体平台处采购流量，客户获取流量后自行运营，公司仅提供开户、充值通道的作用	为客户在指定媒体提供开户、充值等服务，投放运营由客户自主决策	按净额法确认收入
AI数字技术类	属于技术开发类业务	在对客户充分调查、分析的基础上，按客户需求销售公司的标准化产品或进行专门的软件定制开发和运维服务	按总额法确认收入

2、结合获客方式、业务推广及开展情况等，说明本期AI数字运营类、AI数字媒介类产品或服务营业收入大幅增长的原因及合理性

2023年度，公司AI数字运营类、AI数字媒介类业务营业收入及增长率情况如下：

单位：元

项目	2023年度	2022年度	增长率
AI数字运营类	362,617,458.22	266,179,330.17	36.23%
AI数字媒介类	46,309,125.75	19,826,069.69	133.58%
合计	408,926,583.97	286,005,399.86	42.98%

2023年度，公司AI数字运营类业务营业收入较上期增长36.23%，主要原因系：公司着力打造AI营销应用大模型，自研完成了三大AI营销应用核心系统（

即AI智影管理决策系统、AI光影内容生产系统、AI魅影智能投放系统），并结合头部媒体平台的生态资源，构成了AI智能营销服务闭环，且根据市场变化不断更新迭代，运营能力、服务效率与技术运营效果不断提升，使客户粘性不断增强、口碑营销持续放大，因而2023年AI数字运营类业务增长较快。

2023年度，公司AI数字媒介类业务营业收入较上期增长133.58%，主要原因系：为进一步做大业务量级，产生规模效应并满足媒体平台考核要求，公司2023年度进一步拓展渠道客户，以AI数字媒介类业务为主的渠道客户业务规模有较大幅增长。发展渠道客户拓展业务，符合行业惯例，如公司的同行业可比上市公司易点天下网络科技股份有限公司（301171.SZ）（以下简称“易点天下”）、北京全时天地在线网络信息股份有限公司（002995.SZ）（以下简称“天地在线”）2023年度渠道客户收入占比分别为30.95%、59.42%。

（二）说明不同业务的毛利率差异较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；结合产品或服务的定价、收入情况和成本构成、同行业可比公司情况，解释AI数字媒介类业务毛利率为100%的原因

2023年度，公司各类业务毛利率情况如下：

单位：元

项目	营业收入	营业成本	毛利率
AI数字运营类	362,617,458.22	347,155,822.12	4.26%
AI数字媒介类	46,309,125.75	-	100.00%
AI数字技术类	11,451,369.40	2,591,905.77	77.37%
合计	420,377,953.37	349,747,727.89	16.80%

1、AI数字技术类业务与其他两类业务毛利率差异较大的原因，是否与同行业可比公司存在显著差异

公司AI数字技术类业务属于技术开发业务，AI数字运营与AI数字媒介类业务属于广告投放业务，由于业务类型差异，AI数字技术类业务与其他两类业务毛利率差异较大。广告投放业务成本投入主要为向互联网媒体平台支付的采购成本，该类业务综合毛利率相对较低符合行业特点；技术开发业务成本投入主要为公司技术开发人员的人工成本，相对广告投放业务，该类业务的供应商采购成本较低，毛利率相对较高。

从事与公司AI数字技术类似业务的上市公司当期毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务	营业收入	营业成本	毛利率
返利科技 (600228.SH)	为客户及消费者提供数字营销、 广告推广服务和平台技术服务等	8,550.99	3,028.07	64.59%
美登科技 (838227.BJ)	基于电商平台为电商商家提供 SaaS软件与短信等增值服务	11,413.63	3,380.75	70.38%
恒生电子 (600570.SH)	为金融机构提供IT软件产品与服务	728,120.30	183,164.78	74.84%
顶点软件 (603383.SH)	金融行业、非金融行业信息化业 务	74,390.93	22,945.23	69.16%
品茗科技 (688109.SH)	软件产品的开发及销售、技术服 务	43,570.57	10,280.60	76.40%
创研股份 (835755.NQ)	AI数字技术业务	1,145.14	259.19	77.37%

注：上表返利科技仅列示其“平台技术服务”营业收入、营业成本和毛利率情况

公司经过多年的技术沉淀，形成一定的技术开发模型和完善的技术开发体系，因此AI数字技术类业务毛利率相对较高，但与同行业不存在重大差异。

2、AI数字运营与AI数字媒介业务的毛利率差异较大的原因，是否与同行业可比公司存在显著差异；

公司AI数字运营与AI数字媒介业务的毛利率差异较大的原因系：AI数字运营类业务，公司作为转让商品（提供服务）的主要责任人，采用总额法确认收入；AI数字媒介类业务，公司作为转让商品（提供服务）的代理人，采用净额法确认收入。两类业务采用不同收入确认方法的原因及服务内容的差异详见本题回复之“（一）/1、说明不同业务之间的区分标准、具体业务内容及收入确认方式”有关内容。

以下为公司与同行业公司广告投放类业务销售毛利率对比情况：

公司名称	业务名称（按各自披露口径）	2023年	2022年	平均值
天地在线 (002995.SZ)	数字化营销服务	5.73%	3.46%	4.60%
易点天下 (301171.SZ)	效果广告营销服务	20.80%	16.23%	18.52%
亿玛在线 (836346.NQ)	数字营销服务	4.37%	4.43%	4.40%
创研股份 (835755.NQ)	AI数字营销类	4.26%	4.87%	4.57%
	AI数字媒介类	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司未单独披露AI数字媒介、AI数字营销两类业务毛利率情况，故上表列示上述公司广告投放类业务综合毛利率

公司AI数字营销类业务销售毛利率低于易点天下效果广告营销服务销售毛利率，与天地在线、亿玛在线广告投放类业务销售毛利率不存在重大差异。存在上述情形的主要原因系：由于发展阶段、销售地区、主要合作媒体、市场竞争环境等存在差异，公司AI数字营销类与易点天下效果广告营销服务销售毛利率差异较大，后者境外业务毛利率较高且境外收入占比超过80%，因此其毛利率较高，而上述各方面与公司更为接近的天地在线、亿玛在线广告投放类业务与公司AI数字营销类业务销售毛利率不存在重大差异。

3、结合产品或服务的定价、收入情况和成本构成、同行业可比公司情况，解释AI数字媒介类业务毛利率为100%的原因

公司AI数字媒介类业务的盈利模式为：公司为客户提供在指定媒体平台上开户、充值服务，供应商媒体平台根据该类账户广告投放消耗点数、总体业绩完成情况等给予公司一定的返货（平台消耗点数）或返现（以下简称“返点”），公司根据媒体平台返点政策，与客户确定返点比例，赚取返点差额，上述盈利模式与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。由于公司在该类业务中担任代理人角色，未对客户广告投放实施有效影响，因此根据企业会计准则，公司根据媒体平台系统显示的客户当月消耗及返点差额，按净额法确认收入，毛利率为100%。

二、关于销售费用

你公司本期销售费用5,587,346.01元，上期5,913,736.95元，同比减少5.52%。其中，职工薪酬本年发生3,992,774.58元，上年发生4,626,158.15元。销售人员期初57人，期末58人。

请你公司说明销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性，并结合薪酬制度、销售人员变动情况等，说明销售人员与职工薪酬出现反向变动的原

【回复】

（一）说明销售费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

2023年度，公司销售费用与营业收入变动趋势如下所示：

单位：元

项目	2023年度	2022年度	增长率
销售费用	5,587,346.01	5,913,736.95	-5.52%
其中：职工薪酬	3,992,774.58	4,626,158.15	-13.69%
营业收入	420,385,028.84	293,124,051.86	43.42%
销售费用占营业收入比例	1.33%	2.02%	

如上表所示，公司营业收入相比上一年度有较大幅增长的同时销售费用略有下降，两者变动趋势不一致的主要原因及合理性分析如下：

一方面，公司营业收入持续健康发展系由公司自研的三大AI营销应用系统驱动，2023年度营业收入增长较快系同时受到渠道客户收入占比上升、存量客户广告投放量上涨等因素影响，因此营业收入增长的同时，公司对销售人员的需求未显著提升。另一方面，公司经过年多年积累已建立起成熟的销售体系，在保持现有销售人员规模的基础上，通过线上与线下相结合、直销与渠道相结合的销售模式，加以AI智能管理决策系统的全面赋能，实现了降本增效。

根据公开信息，同行业公司亦存在销售收入快速增长的同时，销售费用保持相对稳定或呈下降趋势的情形，具体情况如下：

单位：万元

证券名称	主营业务	项目	2023年度	2022年度	变动趋势
思美传媒 (002712.SZ)	为客户提供品牌管理、全媒体策划及代理、广告创意设计、数字营销等全方位整合营销传播服务	销售费用	10,690.57	13,671.60	-21.80%
		营业收入	555,854.71	418,568.13	32.80%
蓝色光标 (300058.SZ)	全案推广服务，包括数字营销、公共关系、活动管理等；全案广告代理，包括数字广告投放、中国企业出海广告投放代理等	销售费用	81,847.51	82,821.41	-1.18%
		营业收入	5,261,593.37	3,668,258.53	43.44%
紫天科技 (300280.SZ)	为互联网营销和数据服务相关业务	销售费用	2,175.59	5,284.98	-58.83%
		营业收入	218,837.67	174,590.61	25.34%
智选数字 (873752.NQ)	为品牌客户提供数字营销解决方案及相关数字营销技术服务	销售费用	2,332.47	2,412.83	-3.33%
		营业收入	62,536.38	48,653.33	28.53%
创研股份 (835755.NQ)	为各行业中小企业提供全面专业的AI营销整体解决方案	销售费用	558.73	591.37	-5.52%
		营业收入	42,038.50	29,312.41	43.42%

综上所述，公司出现营业收入与销售费用变动不一致的情况具备合理性，且符合行业特征。

（二）结合薪酬制度、销售人员变动情况等，说明销售人员与职工薪酬出现反向变动的原因及合理性

互联网广告营销行业需要不断创新以适应快速变化的市场和技术，因此，公司为吸引和保留最符合当前业务需求的人才，实现人才结构优化，公司开始采取自主培养的用人方法，通过“老带新、强帮弱、师带徒、徒促师”的传帮带模式，培养了大批应届毕业生，优化产出能力较弱的员工，工作效率和人均产值大大提高。

经过深入的市场调研和内部评估，公司对薪酬体系进行了战略性优化。新的薪酬制度强调以价值创造和业绩达成为核心，确立了员工收入与其个人绩效和团队贡献直接挂钩的机制。这种改革摒弃了传统的平均主义分配方式，转而采用更具激励性和公平性的绩效导向型薪酬模式，旨在激发员工的积极性，促进公司整体目标的实现。

公司销售人员2023年期初57人，本期新增51人、减少50人，期末58人，人员净增长1人，公司本期新增人数多为新招聘的应届毕业生（前期固定薪资相对较低），因此2023年销售人员薪酬有所下降。

综上所述，销售人员与职工薪酬出现反向变动具备合理性。

三、关于员工

你公告报告期初在职人员162人，期末188人，本期新增119人，减少93人，同时三名核心员工之一的林立平女士因个人原因离职。

请你公司说明员工变动较大的原因、合理性及具体影响，是否符合行业特征，核心员工离职对公司是否产生不利影响，针对上述情况拟采取或已采取的应对措施。

【回复】

报告期内，公司扩大业务规模，同时深化AI营销技术研发与应用，为适应发展需求，对员工结构进行调整，导致报告期内员工变动较大；核心员工之一的林立平女士因个人原因离职，公司已指派具备相应业务经验的人员承接其负责的工作，未对公司产生不利影响。具体情况如下：



（一）员工变动较大的原因、合理性及具体影响，是否符合行业特征

报告期内，公司新增员工119人，减少93人，变动较大的主要为技术人员和销售人員。具体情况如下：

单位：人

员工类型	期初人数	本期新增	本期减少	人员净变化	期末人数
技术人员	73	53	29	24	97
销售人员	57	51	50	1	58
其他	32	15	14	1	33
合计	162	119	93	26	188

技术人员本期新增53人，减少29人，系公司加强AI营销技术研发与应用，围绕AI在广告营销行业的深度应用，不断迭代升级AI魅影智能投放系统、优化AI智影管理决策系统、训练AI光影内容生产系统，并与高校合作成立AI营销联合实验室。因此，公司加大了对具备相应技术的、研发相关的技术人员的招聘；同时，为适应上述研发活动的测试需求，公司增加对相关技术人员的招聘和储备，并对原有团队进行调整和优化，人员亦有所流出。

销售人员本期新增51人，减少50人，系由于随着公司的业务由传统广告投放在AI智能化营销转型，对销售人员需具备的技能有了新的要求。公司对不适应新业务以及销售能力弱的人员进行优化，并招聘具备潜力、认同公司业务发展方向的销售人员。

公司人员流动性较大符合行业特征，同行业公司亦存在类似情形。具体情况如下：

单位：人

证券名称	主营业务	人员类型	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
亿玛在线 (836346.NQ)	为客户提供数字营销、数字零售解决方案	销售人员	178	110	123	165
		技术人员	89	44	37	96
		全部人员	429	354	289	494
掌众科技 (430217.NQ)	开展广告代理业务和针对广告主要求效果开展效果营销服务	销售人员	32	23	33	22
		技术人员	2	14	1	15
		全部人员	46	38	37	47
智胜传媒 (873872.NQ)	为客户提供从广告创意、广告设计到媒体广	销售人员	15	34	30	19
		技术人员	13	28	21	20

证券名称	主营业务	人员类型	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
	告投放的一条龙服务	全部人员	68	75	62	81
创研股份 (835755.NQ)	为各行业中小企业提供全面专业的AI营销整体解决方案	销售人员	57	51	50	58
		技术人员	73	53	29	97
		全部人员	162	119	93	188

注：上表列示数据为同行业公司2023年度人员流动情况；同行业可比上市公司易点天下、天地在线未披露人员流动情况

综上所述，公司员工变动较大具备合理性，对公司无负面影响。人员调整与公司发展方向一致，且符合行业特征。

(二) 核心员工离职对公司是否产生不利影响

报告期内，AI数字技术板块某事业部的原项目经理林立平因个人原因离职。公司相应岗位已及时做了调整和补充，并指派具备同等经验的员工承接其工作，原由林立平负责的工作和对接的客户均已平稳过渡，未对公司产生不利影响。

(三) 针对上述情况拟采取或已采取的应对措施

广告营销行业中，实践经验极为重要。公司根据发展战略积极调整人才队伍，使得人员构成符合公司的发展需要。同时，公司采取自主培养的用人方法，通过“老带新、强帮弱、师带徒、徒促师”的传帮带模式，以及在公司内部开设各类专题技能培训班等方式，帮助员工系统学习工作所需技能，培养具备竞争力、认同公司文化、符合公司发展需求的人才团队。

特此回复。

湖南创研科技股份有限公司

2024年7月2日