

证券代码：301299

证券简称：卓创资讯

山东卓创资讯股份有限公司2024年度网上业绩说明会
投资者关系活动记录表

编号：IR 2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年04月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络文字互动
公司接待人员姓名	董事、总经理：叶秋菊女士 副总经理、财务总监：路永军先生 副总经理兼董事会秘书：王永辉先生 独立董事：朱清滨先生 保荐代表人：周巍先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 因为DeepSeek概念买入了公司股票，想知道到目前为止DeepSeek对公司利润的贡献有多大？包括未来对公司利润的影响？ 答:尊敬的投资者，您好！公司尚未与DeepSeek（深度求索公司）建立业务合作关系，但公司已完成DeepSeek系列大模型的本地化部署，计划通过DeepSeek系列大模型进一步提升公司内容生产、客户服务等业务场景的效率与质量。感谢您的关注，并注意投资风险。 2. 2024年，咱们公司将业务延伸到中游制造业（家电），效果或者说客户拓展情况如何？还有计划往制造业的其他领域拓展吗？比如汽车等 第二个问题，公司已完成无锡出类的收购，公司近期有没有新的并购计划？ 答:尊敬的投资者，您好！2024年5月，公司主动革新网站产品，新增家电行业信息专区，向终端市场布局，进一步丰富了行业研究领域。这一革新举措精准顺应了大宗商品市场信息服务向终端

	领域延伸的需求变化趋势。自家电行业信息专区推出后，便获得了客户的良好反馈。未来公司将坚定不移地持续深耕大宗商品信息服务领域，时刻保持对市场需求变化的密切关注，以敏锐的洞察力捕捉市场动态。通过不断满足客户的多样化需求，增强客户的满意度和忠诚度，进而实现公司业绩的稳健增长。在投资并购方面，公司将紧密围绕既定的发展战略，有序推进并购活动。精准筛选具有潜力的价值标的，实现资源的优化配置和业务的协同发展，为公司市值提升注入强劲动力。 3. 公司2024年营业收入较上年增长3.83%，而归属于上市公司股东的净利润增长35.43%，净利润增长幅度远高于营收增长，主要原因是什么？这种利润增长趋势在未来是否可持续？ 答:尊敬的投资者，您好！2024年度公司净利润增速明显高于营业收入增速这一现象的主要成因是，自2024年1月1日起，公司开始执行《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，将数据资产纳入无形资产核算范畴。公司的数据资产主要为资讯服务、数智服务相关产品提供支撑。鉴于相关产品对数据的调用年限一般在1至5年，且数据本身时效性较强，公司经过综合考量，选用年数总和法按5年对数据资产进行摊销。这种会计处理方式在短期内显著提升了净利润，但从长远来看，数据资源入表带来的净利润增长效应会随着时间推移逐渐减弱。不过，公司在大宗商品信息服务领域已深耕超20年。在这漫长的发展历程中，公司积累了庞大且稳定的客户群体，同时储备了海量的数据资源。这些宝贵的客户基础和数据资源，不仅是公司过往发展成果的体现，更将成为公司未来稳健发展的坚实基础，助力公司在市场竞争中保持优势地位。 4. 公司本期盈利水平如何？ 答:尊敬的投资者，您好！2024年，公司实现营业收入29,442.30万元，较上年同期增长3.83%；归属于上市公司股东的净利润为7,050.95万元，较上年同期增长35.43%。扣除数据资产入表和股份支付费用后归属于上市公司股东的净利润为5,464.58万元，较上年同期增长4.96%。公司细分业务板块中，资讯服务营业收入15,829.03万元，同比下降4.32%；数智服务营业收入6,965.20万元，同比增长8.61%；咨询服务营业收入3,703.09万元，同比增长15.71%；会展服务营业收入2,936.33万元，同比增长33.69%。 5. 在行业数字化转型加速的背景下，公司对各业务板块未来收入增长的预期如何？有哪些具体策略推动业务板块持续增长？ 答:尊敬的投资者，您好！公司仍将坚定不移聚焦“建立大宗
--	---

	商品价格标杆”战略，深化付费信息与数据服务模式。坚守中立原则，紧跟技术趋势，深挖数据资产价值，以客户需求为导向革新产品与服务，夯实业务优势，打造良好的行业生态。同时，塑造良性竞争及持续奋斗的职业发展文化，持续完善专业晋级及职业晋升体系，优化管理层结构。此外，严格坚守合规准则，强化内部治理水平，实现高质量、可持续发展。 6. 您好，请问公司当前AI大模型和业务的结合效果如何？是否对公司业绩产生了切实的提高？研发了大模型但为什么研发费用变动不大？ 答:尊敬的投资者，您好！公司密切追踪国内外大模型发展前沿动态，深入融合机器学习、AI、大数据分析等前沿技术。以公司2024 年上线的“卓析助手”为例，该研发项目依托公司自有的大宗商品语料库完成训练，有效提高了分析师的专业技能及工作效率。数字化浪潮中，公司仍将持续深化大模型应用，在实现企业降本增效的同时，进一步提升内容规范性与产品质量，不断强化在大宗商品信息服务领域的竞争力。 公司采取了高效的项目化管理策略，通过整合内部资源，成立了由多个部门协作的跨专业大模型项目组专责大模型的研发及落地实施。因为对项目投入进行了精细化管理，相关费用主要体现在人员招聘、算力采购和电费支出等方面，这些投入均按照项目需求进行了合理规划和控制，所以研发费用的变动并不显著。 7. 公司之后的盈利有什么增长点？ 答:尊敬的投资者，您好！公司未来的盈利增长将立足于几个关键的战略增长点。公司将持续聚焦于“建立大宗商品价格标杆”这一核心战略，不断深化和完善付费信息与数据服务模式。公司将始终恪守中立性原则，紧跟技术发展的前沿趋势，深挖数据资产的价值，以满足客户需求为出发点，不断革新我们的产品与服务，从而巩固和扩大我们的业务优势。同时，公司致力于构建一个良性竞争和持续进步的职业发展环境，通过完善专业晋级和职业晋升体系，优化管理层结构，为公司注入源源不断的活力和创造力。此外，公司将严格遵守行业合规准则，不断强化内部治理，确保公司运营的高效与合规，以实现高质量和可持续的发展。通过上述综合性的战略举措，公司有信心能够为未来的盈利增长注入强劲动力。 8. 随着行业发展，数据资产的价值愈发凸显。公司如何对数据资产进行估值？是否考虑将数据资产纳入财务报表进行更全面的价值体现？
--	--

	答:尊敬的投资者,您好!公司根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》,已自2024年1月1日起开始数据资产入表。具体摊销年限及摊销方法为:公司的数据资产主要服务于资讯服务、数智服务相关产品,相关产品对数据的调用年限通常为1至5年,结合数据本身具有较强的时效性,因此公司选用年数总和法按5年对数据资产进行摊销。 9. 董秘你好,公司和隆众、金联创等相比,竞争优势在哪里?未来是否还会有并购计划? 答:尊敬的投资者,您好!自2004年成立以来,公司始终恪守“中立、专业、专注”的原则,深耕于大宗商品市场,致力于数据监测、价格评估、驱动因素研究以及行业数据分析与深度研究。现已在行业内树立了显著的品牌影响力,积累了丰富的产品及数据资源,打造了坚实的技术基础和专业的团队力量,同时构筑了覆盖全周期的数据采集与信息服务体系,成功塑造了区别于竞争对手的核心竞争力。未来公司将紧密围绕既定的发展战略,有序推进并购活动。精准筛选具有潜力的价值标的,实现资源的优化配置和业务的协同发展,为公司市值提升注入强劲动力。 10. 未来“山东数据交易平台大宗商品数据交易专区”在数据交易规模和业务拓展上有怎样的目标? 答:尊敬的投资者,您好!2024年10月23日,公司与山东数据交易有限公司携手推出的“山东数据交易平台大宗商品数据交易专区”正式上线。该专区的设立,不仅为大宗商品数据的交易搭建了专业平台,推动数据要素的流通与价值实现,还进一步丰富了卓创资讯的数据服务生态,提升了其在行业内的影响力与竞争力。山东数据交易有限公司作为山东省大数据局和省国资委推动设立的山东省唯一省级数据交易机构,在推动山东省要素市场建设、促进资源优化配置、服务实体经济发展等方面发挥着重要作用,未来双方将继续加强在数据资源方面的交流合作,继续为山东省经济的高质量发展注入新的活力。 11. 公司在大宗商品信息服务行业的市场份额情况如何?面对市场竞争加剧,公司如何进一步扩大市场份额,提升市场地位 答:尊敬的投资者,您好!公司将继续围绕战略目标稳健发展,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,具体策略详见公司《2024年年度
--	--

	报告》第三节“管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望（二）2025年经营计划”部分。 12. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答:尊敬的投资者，您好！公司所处的大宗商品信息服务行业是一个充满活力且充分竞争的新兴领域，其开放性特征使得众多小型和中型资讯企业得以在市场中占有一席之地。这些企业往往在特定领域或产品上展现出较强的市场竞争力，而像卓创资讯这样的综合性大型信息服务企业则相对较少。在行业整体业绩方面，由于参与者众多且竞争充分，行业内鲜有企业主动披露详细的经营业绩。单就卓创资讯而言，2024年实现营业收入29,442.30万元，较上年同期增长3.83%；归属于上市公司股东的净利润为7,050.95万元，较上年同期增长35.43%。具体财务数据您可查阅公司在巨潮资讯网披露的《2024年年度报告》。 13. 随着数字化浪潮推进，公司如何将大数据、人工智能等新技术深度融入产品和服务，以满足客户日益增长的个性化和智能化需求？ 答:尊敬的投资者，您好！在数字化浪潮下，面对人工智能、大模型、大数据、云计算等技术的迅猛迭代，公司将进一步完善大数据库及配套平台建设。持续提升数据融合、治理、挖掘及应用研发与服务能力，深度融合前沿技术与数据科学，依托模型算法挖掘数据价值，加速发展数据驱动智能决策的新型服务模式。同时，全力探索行业专属大模型的应用落地，对内提升效率，对外助力大宗商品从业机构提升智能化经营决策水平，推动数智业务快速发展与商业兑现，并积极响应国家“数据要素×三年行动计划”，深化数据资产化路径，探索数据交易与共享机制，释放产业数据乘数效应，从而推动公司业务实现稳健增长。 14. 行业以后的发展前景怎样？ 答:尊敬的投资者，您好！公司认为大宗商品信息服务行业仍具发展前景。一方面，国内数字经济与实体经济融合将逐步加深，中小企业数字化转型需求释放，以卓创资讯为代表的大宗商品信息服务商可凭借其海量数据在数据资源开发利用、平台经济发展和数字中国建设中价值将日渐凸显。另一方面，新兴技术领域，传统信息产品与“人工智能+”行动结合也有望带来新增长点。 15. 在疫情后市场环境变化的背景下，公司对会展服务未来的发展模式有何创新规划？ 答:尊敬的投资者，您好！在2024年公司会展服务业务实现了
--	--

	营业收入2936.33万元，同比增长33.69%，这一成绩不仅彰显了公司会展服务的强劲动力，也反映了公司在市场变化中的适应能力和创新精神。面对疫情后市场环境的新变化，公司会展团队紧跟行业发展脉搏，积极探索并实践发展模式创新。不仅灵活采用了线上与线下相结合的会议形式，为与会者提供了更加便捷的参与方式，而且还精心策划了包括会议、展览、研修班、走访调研等多种形式的活动。这些活动为客户搭建了一个全方位的交流平台，不仅促进了研讨学习，也加强了合作交流，更为客户开拓了新的商机，满足了客户对会展服务的多元化需求。展望未来，公司将持续关注市场需求的演变，以客户需求为导向，不断推出更加丰富、更加贴合市场需求的会展服务产品。 16. 公司如何确保在信息采集时采集到的信息真实、准确、及时，为公司产品和服务提供可靠数据支持？ 答：尊敬的投资者，您好！公司对标国际同行业先进水平，参照国际证监会组织（IOSCO）对价格评估原则的指导意见，建立了一套科学有效的大宗商品价格评估体系，即“SPAS”。该体系为公司保持中立原则提供了必要的技术保证。公司依据科学有效的价格评估体系，通过严谨的方法论、严格的行为准则、细致的市场调研和系统的信息采集获得真实、客观的市场信息。卓创资讯分析师严格按照上述方法论和行为准则中约定的采集及采纳原则进行信息的核验，将通过多方信息源确认和证实的市场信息作为数据依据传递至市场参与者。同时，公司通过定期召开估价及市场研讨会，加强与客户、行业专家及其他合作伙伴的沟通交流，不断完善公司的价格评估方法论和价格评估体系，从而持续提升公司作为中立第三方的公信力和影响力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年04月29日