

## 北京零点有数数据科技股份有限公司

### 2021 年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 29 日 15: 00-17: 00
地点	上海证券报·中国证券网 <a href="https://roadshow.cnstock.com/">https://roadshow.cnstock.com/</a>
上市公司接待人员姓名	公司董事长袁岳先生 董事&总经理张军女士 董事&董事会秘书周林古先生 公司财务总监刘升先生 公司独立董事马旗戟先生 保荐代表人铁维铭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长袁岳先生开场致辞</b></p> <p>尊敬的各位投资者：</p> <p>大家好，我是零点有数董事长袁岳。非常高兴今天能够通过网络，与各位投资者朋友就零点有数 2021 年年度业绩情况进行在线交流。在此，我谨代表公司向今天参加交流活动的各位朋友表示热烈欢迎！向各位股东与各界朋友对零点有数一直以来的关心和支持表示由衷的感谢！同时还要感谢《上海证券报》同仁的指导和大力支持！</p> <p>零点有数致力于成为“数据分析与决策支持业的中国典范”，以“用专业分析的能量，助力领导者决策更有数”为使命！这样的目标和使命感需要体现在当下时空的每一步努力之中。今天的业绩说明会前，我想重点提点这么五个意思：其一，数据分析与决策支持总是与危和机紧密联系，我们今天看到的风险和机遇都对公司总体稳健发展的动力；其二，数字化转型是对于整体经济发展的需要，我们所在的行业也不例外，而零点在数字经济的数据智能轨道上坚定不移地投入，踏踏实实地进步；其三，成其事在其人，零点有数的学习型工作团队中有大量热爱专业的伙伴，他们的持续战斗力才是公司业绩的基</p>

本保障；其四，更多的具备专业高识别力和合作高对接度的客户群体，使得公司与合作伙伴能在持续深化的合作生态里共同成长；其五，这一年中很多投资者和潜在投资者给了我们很多鼓励和支持，表达了对我们商业模式和组织文化的信心和认同，这让我们进一步加深了规范经营、勇于创新、服务社会、不负投资者期待的责任意识。

在接下来的问答环节里，我们会就各位所关心的问题充分解答和沟通交流，让大家更加全面、深入、客观地认识和了解零点有数。谢谢！

## 二、互动交流

1.公司近几年的营业收入情况如何？

答：您好。近几年，公司整体营业收入稳定发展，2021 年度营业收入 3.91 亿元，较 2020 年度增长 3.32%。公司两大行业线营业收入无重大变化，2021 年度公共事务数据分析与决策支持服务营收 1.82 亿元，占总收入的 46.63%；商业数据分析与决策支持服务营收 2.09 亿元，占总收入的 53.37%。公司软件继续呈现高速增长的态势。公司连续三年数据智能应用软件业务收入占比稳步增长，从 2019 年 5.41%，2020 年 10.53%，至 2021 年达到 14.92%。感谢您对公司的关注。

2.公司一季度营收成本上升，净利润延续亏损，请问公司有何策略提升业绩？

答：您好。公司为客户提供数据分析与决策支持服务，主要客户为各级党政机关及各行业大型企业等。公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系。由于客户的服务采购多以年度为周期，通常在四季度完成项目并验收确认，因此，公司收入主要集中在四季度，存在收入季节性波动特征。2022 年一季度公司归母净利润亏损，主要也是由于业务季节性表现，属于正常现象。随着公司经营效率的提升，公司 2022 年一季度亏损略有收窄。公司以高毛利的数据智能软件业务作为公司未来业绩成长的重点，公司将把握国家十四五数字经济发展规划的红利，逐步构建公司数字经济业务的发展生态，持续提升公司的营业规模、盈利能力。此外，公司也将积极与市场投资者进行沟通交流，使投资者对公司的行业赛道与业务发展战略有更深入的了解。感谢您对公司的关注。

3.公司在行业里的竞争地位如何？

答：您好。公司作为中国领先的数据分析与决策支持服务机构之一，

在行业中深耕近 30 年。公司是国务院多个部委相关工作的第三方评估机构、中国市场信息调查业协会（CAMIR）副会长单位、中国市场调查业协会第三方评估委员会会长单位、中国信息协会市场研究业分会(CMRA)副会长单位。公司通过良好的社会影响力、强大的数据运用能力和完善的技术体系、优质、稳定的客户资源、行业经验丰富和技术能力优秀的人才团队在同行业中形成较强的竞争力。公司作为行业内推动算法产业化的开拓者，持续推动算法在数据分析与智能决策支持领域的前瞻应用。感谢您对公司的关注。

4.公司二级市场的股价已经跌破发行价，您认为主要原因有哪些？目前公司大股东有增持或减持计划吗？

答：您好。公司发行价为 19.39 元/股，自 2021 年 11 月上市截至目前，未有跌破发行价的情形。公司大股东暂无增持或减持计划，未来如有相关计划，公司将及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

5.公司去年业绩营收增，净利降的原因是什么？

答：您好。2021 年公司营业收入稳定发展并有小幅度增长，净利润较 2020 年同期下降 614 万元，主要系公司继续加大研发投入，研发投入净增加 1155.3 万元；同时，2020 年公司享受疫情期间社保减免优惠政策，2021 年度该项政策取消，公司支付社保费用恢复至疫情前水平并等有小幅增长。感谢您对公司的关注。

6.国家的东数西算政策有没有给公司带来直接收入？如果没有，大概何时可以贡献收入？

答：您好。国家的东数西算政策在高质量数据资源的汇拢、清理方面对整个大数据产业以及我国数字经济的发展均有重大意义。公司在数字经济赛道上持续研发投入，也积极布局股权与战略投资，以紧抓国家十四五数字经济规划的黄金发展机遇，公司的募投项目也在数字经济发展轨道之上。目前东数西算政策尚未给公司带来直接收入。公司也将持续关注相关政策的发展以及对公司经营业绩的影响，并及时将相关信息与各位投资者共享。感谢您对公司的关注。

7.请问高管薪酬占公司总薪酬的比重如何？

答：您好。公司共有 7 位高级管理人员，2021 年度高管薪酬占公司总薪酬比重为 3.13%。感谢您对公司关注。

8.商誉减值对公司业绩影响大吗？

答：您好。截至 2021 年末，公司不存在商誉减值的情况。感谢您对公司的关注。

9.董事长从媒体人转型创业，上市以来有什么新的变化和感受？

答：公司前身零点调查是公司董事长袁岳于 1993 年 1 月 9 日正式创立，其后他在管理企业的同时，曾先后兼任财经媒体专栏作家、财经节目主持人、财经自媒体发起者，这些角色可以用到数据分析和决策支持的相关专业知识和财经人脉资源，也可获得很好的推广公司业务的机会。上市后，一方面袁岳董事长更多聚焦公司前沿发展所需的支持，包括树立公司在数据智能业务和算法产业化方面的引领角色，另一方面着力运用公司专业能力支持在疫情防控、数字经济前沿发展、民营经济发展、营商环境优化、乡村振兴和城乡协调发展、“一带一路”等重大政策议题方面的决策研究工作。

10.公司的未来发展战略是什么？

答：您好。公司志在建设成为卓越的数据智能应用服务供应商。未来公司将继续专注“经验模型化→模型算法化→算法软件化”的数据智能服务发展战略，平衡公司成熟业务、升级业务以及前沿技术业务的发展，打通数据智能前沿技术在实际需求场景落地应用的“最后一公里”。公司将继续优化以问题解决为导向的数据智能工作方式，深化“数据分析专项服务在线化+数据智能垂直应用软件化”的业务模式，拓展业务覆盖区域和领域，服务于国家治理能力现代化、商业决策支持智能化，把握国家数字经济十四五规划发展的黄金机遇，构建数据分析与决策支持领域的中国典范公司。感谢您对公司的关注。

11.公司今年的研发投入主要在哪些地方？

答：您好。近 2021 年度，公司研发投入继续扩大，基于可持续成长考虑，继续保持比高于同行业可比公司更高比例的研发投入。年度研发投入 6,352.38 万元，较上年净增加 1,155.3 万元，增幅 22.23%，研发投入占营业收入上升到 16.25%。研发投入是公司构建核心竞争力和发展护城河的表现，这为公司未来的成长性注入动力，也是公司在数字经济赛道上持续发力的保障。2021 年度公司先后获得“北京市专精特新中小企业”、“北京市专精特新小巨人”企业认定，公司旗下全资子公司北京零点远景网络科技有限公司也独立通过“北京市专精特新中小企业”认定。感谢您对公司的关注。

12.公司的经营性现金流大幅度下降的主要原因？

答：您好。2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 4,331 万元，主要原因为受疫情影响部分项目验收以及回款延迟到 2022 年一季度（2022 年第一季度，公司经营活动产生的现金流量净额比上年同期增加 42.10%）；另外，受社保减免政策取消、社保基数调整、薪酬调整等导致人力成本增加，现金流出用于支付员工薪酬与社保等费用增加；最后税费支出较上年也有所增加。上述因素整体导致公司 2021 年度经营性现金流下降，但公司现金流整体充沛，对公司经营无负面影响。感谢您对公司的关注。

13.公司未来是否有投资并购计划？

答：您好。公司未来将持续布局数字经济赛道的整合与并购，希望整合或投资有数据智能化转型意识的团队，一方面公司现有的研发投入、技术能力对其赋能，降低其研发成本，一方面也提高公司的研发成果复用度，逐步构建公司数字经济业务的发展生态，持续增强公司的营业规模、盈利能力。感谢您对公司的关注。

14.公司未来的成长会聚焦在哪？

答：您好。数据智能软件业务是公司未来成长的重点，公司连续三年数据智能应用软件业务收入占比稳步增长，一年一个台阶。从 2019 年 5.41%，2020 年 10.53%，至 2021 年达到 14.92%。2021 年数据智能应用软件业务毛利率为 74.56%，在疫情背景下，软件业务毛利率仍逐年提升，突显公司研发投入的成效。公司规划未来三至五年内，在现有决策分析报告业务稳定的前提下，数据智能软件业务营收占比提升至 50%左右。感谢您对公司的关注。

15.2021 年度总资产周转天数为何会大幅增加？

答：您好。总资产周转率=销售收入/平均总资产，由于我司 2021 年四季度收到 IPO 募集资金 2.93 亿元，总资产增加，销售收入对比同期只增加 1,257 万元，增幅为 3.32%，小于总资产的增量和增幅，导致资产周转率下降；而总资产周转天数=365/总资产周转率，所以天数上升。感谢您对公司的关注。

16.公司在算法开发和算法技术储备上情况如何？

答：您好。公司重视算法技术的研发与积累，2021 年公司软著总数达到 121 项，较上年新增 25 项。除了基础统计分析的基本算法外，

公司积累了大量业务场景应用算法,例如基于容斥原理和图谱推理技术的推理算法;交互信息的实时获取、评估、反馈形成从信息采集、分析、展示、预警算法、干预措施推荐算法 ;政务热线业务实体对象识别技术及实体归一对齐算法;应用于政务图谱自动化数据构建研发蒸馏机制和多时间多标签识别算法以及优化事件要素抽取算法等等。

未来公司还将继续扩大应用算法的研发与积累,将加大在线数据集成技术与垂直应用算法技术的融合,打造并持续升级具有丰富智慧城市和城市大脑的内容服务能力的“政务决策云脑”和具有丰富行业大脑与企业管理运行系统的数据智能应用服务能力的“商务决策云脑”,形成针对特定业务问题的垂直应用算法。感谢您对公司的关注。

17.公司主要客户为各级党政机关及行业大型企业,是否存在收入季节性波动?客户黏性如何?

答:您好。公司为客户提供数据分析与决策支持服务,主要客户为各级党政机关及各行业大型企业等。公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系。由于客户的服务采购多以年度为周期,通常在四季度完成项目并验收确认,因此,公司收入主要集中在四季度,存在收入季节性波动的特点。近几年来来自老客户的收入占比在 70%左右,客户有较高的黏性。感谢您对公司的关注。

18.请问 2021 年度公司现金流减少的原因是什么呢?

答:您好。2021 年度,公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 4,331 万元,主要原因为受疫情影响部分项目验收以及回款延迟到 2022 年一季度(2022 年第一季度,公司经营活动产生的现金流量净额比上年同期增加 42.10%);另外,受社保减免政策取消、社保基数调整、薪酬调整等导致人力成本增加,现金流出于支付员工薪酬与社保等费用增加;最后税费支出较上年也有所增加。上述因素整体导致公司 2021 年度经营性现金流下降,但公司现金流整体充沛,对公司经营无负面影响。感谢您对公司的关注。

19.新公布的 2022 年一季度归母净利润继续亏损,请问公司采取什么行动来提升业绩维护股价?

答:您好。公司为客户提供数据分析与决策支持服务,主要客户为各级党政机关及各行业大型企业等。公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系。由于客户的服务采购多以年度为周期,通常在四季度完成项目并验收确认,因此,公司收入主要集中在四季度,存在收入季节性波动特征。2022 年一季度公司归母净利润亏损,主要也是由于业

务季节性表现，属于正常现象。随着公司经营效率的提升，公司 2022 年一季度亏损略有收窄。公司以高毛利的数据智能软件业务作为公司未来业绩成长的重点，公司将把握国家十四五数字经济发展规划的红利，逐步构建公司数字经济业务的发展生态，持续提升公司的营业规模、盈利能力。此外，公司也将积极与市场投资者进行沟通交流，使投资者对公司的行业赛道与业务发展战略有更深入的了解。感谢您对公司的关注。

20.公司所处行业是人才密集型，请介绍一下公司的人才储备和培养规划。

答：您好。公司拥有一批行业经验丰富、专业技术能力优秀的研究咨询人员和研发技术人员，核心管理人员均拥有十到二十年的行业经验，成为公司核心竞争力之一。公司人才储备与规划，以持续培养行业与技术结合的更多的复合型人才与团队为核心目标，根据公司的业务目标进行人力资源配置规划与动态调整。公司将对所需要核心岗位的素质要求和任职模型进行梳理，制定各关键岗位人才储备池计划，进一步加大高端技术人才的引进，同时通过不断的业务创新为员工提供专业上升通道。感谢您对公司的关注。

21.公司研发投入费用如何？

答：您好。2021 年度，公司研发投入继续扩大，基于可持续成长考虑，继续保持高于同行业可比公司的研发投入。公司 2021 年度研发投入 6,352.38 万元，较上年净增加 1,155.3 万元，增幅 22.23%，研发投入占营业收入上升到 16.25%。研发投入是公司构建核心竞争力和发展护城河的基础，为公司未来的成长性注入动力，也是公司在数字经济赛道上持续发力的保障。2021 年度公司先后获得“北京市专精特新中小企业”、“北京市专精特新小巨人”认定，公司旗下全资子公司北京零点远景网络科技有限公司也独立通过“北京市专精特新中小企业”认定。感谢您对公司的关注。

22.新一代信息技术快速发展，技术革新周期缩短，请问公司的研发计划是怎样的。

答：您好。公司聚焦主业，坚持自主研发，持续加大研发投入力度和研发团队建设。公司的研发计划首先基于公司“经验模型化、模型算法化、算法软件化”的发展战略，在充分调研客户需求形成产品概念化的基础上，结合年度的业绩目标进行研发项目管理，明确研发目标与研发产出里程碑，关注技术发展趋势，并进行持续回顾和优化

	<p>研发项目管理，使得公司的研发能跟上技术革新周期。</p> <p>公司将对现有数据分析服务核心业务系统云化升级，保持公司基础业务的优势。公司将基于业务需要与业务经验萃取，梳理公共事务与商业决策支持垂直应用场景，开发具有行业创新价值的事理知识图谱和知识计算引擎，通过场景分解、事理知识图谱加工应用、算法开发与封装，最终形成众多应用于特定场景的垂直应用算法的集合。</p> <p>核心业务产品开发方面，公司将加大在线数据集成技术与垂直应用算法技术的融合，打造并持续升级具有丰富智慧城市和城市大脑的内容服务能力的“政务决策云脑”和具有丰富行业大脑与企业管理运行系统的数据智能应用服务能力的“商务决策云脑”。感谢您对公司的关注。</p> <p>23.公司在疫情背景下，能谈下未来有哪些机遇与挑战吗？</p> <p>答：您好。疫情时代对各个行业都是机遇与挑战共存，就公司所处的数据分析与决策支持服务行业来说，一方面公司承担着因疫情加剧产生的项目暂时性中止的压力，另一方面因疫情原因也使得公司客户的需求更加倾向在线数据智能软件产品，客户需求的逐渐转变与公司数字化转型的发展战略契合。公司连续三年数据智能应用软件业务收入占比稳步增长，占比营业收入比例从 2019 年 5.41%，2020 年 10.53%，至 2021 年达到 14.92%。数据智能应用软件业务的发展对于公司综合毛利率和盈利能力的提升，起到了较大推动作用，也是公司未来的核心增长点。感谢您对公司的关注。.</p> <p><b>三、董事会秘书周林古先生结束致辞</b></p> <p>尊敬各位投资者：</p> <p>今天会议即将结束，在未来更长远的发展过程中，零点有数愿意继续与各方进行交流，不断提高经营水平，创造出更好的业绩来回报股东，回报大家对公司的热忱期待。各位投资者如果还有进一步的问题，我们非常欢迎会后通过邮件、电话等方式进行更深入的交流。</p> <p>感谢各位投资者参与此次会议并积极提问，最后衷心祝愿大家工作顺利，生活愉快！谢谢大家！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 29 日