

北京国联视讯信息技术股份有限公司

2022年第三季度网上业绩说明会问题汇总

为便于广大投资者更加全面深入地了解公司2022年第三季度经营成果、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2022年11月11日上午11:00-12:00举行2022年第三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、独立董事刘松博先生通过网络在线交流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：公司开展的工厂数字化改造，主要是针对上游供应商还是下游的中小企业进行数字化改造？是否会对没有合作关系（非多多平台用户）的企业进行数字化改造？

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司的数字工厂工作主要针对中小型企业展开。目前数字工厂的实施主要以在平台具备供应商角色的企业为主要对象，但因为公司产品逐步会覆盖全产业链，所以这些企业同时具备客户的角色。

2、在数字化推进节奏上，现阶段公司主要以有交易合作关系的企业为优先服务对象，未来逐步进入规模化推进阶段后将针对非合作关系企业进行数字化落地。

感谢您的关注！

问题二：请问国家推出的供销社对粮油多多业务有没有冲击？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！目前在业务层面，粮油多多业务主要以油脂油料及饲料原材料为主，因此影响不大。同时粮油多多、肥多多等此前已与各地省农及供销社构建合作关系，不断探索更好的合作模式。未来公司也期待与相关产业加大合作力量，在模式创新和业务融合等方面进一步提升促进。

感谢您的关注！

问题三：请公告一下各多多平台双十节的销售额？谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！烦请您关注各多多平台微信公众号，有相关文章说明，感谢您的关注！

问题四：请问，公司预期到2024年营业收入能达到多少？目前在国内是否存在有威胁的竞争者？

回复：尊敬的投资人您好！

1、公司对未来经营具有充分信心，具体情况请投资人关注公司公告。

2、由于产业互联网平台的专业壁垒较高，同时对自身知识结构、客户资源积累及团队基础等都有较高要求，因此目前我们在垂直细分领域，除了玻多多，尚无直接竞争对手。

感谢您的关注！

问题五：22年多多电商平台的运营情况如何，用户数量、每用户收入、sku情况如何？

回复：尊敬的投资人您好！具体指标请查询公开研报及公司相关公告，感谢您的关注！

问题六：请问，公司这2年发展中，公司遇到的最大困难是什么？怎么应对的？预期以后最大挑战是什么，怎么应对？谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司在工业品领域深耕超过20年，并在2015年第二次互联网转型起，深耕B2B电商领域积累了丰富的运营经验，各平台的发展进入到了自驱动性更强的阶段。公司秉持协助传统产业提质增效的价值使命，一直不断探索数字技术与传统产业的深度融合，这对于公司乃至整个产业互联网领域都是一个挑战。

2、在以集合采购拼单团购为核心的交易服务层面，公司目前经营一切顺利。但在战略设计及落地层面，由于并没有先验模式可供借鉴，因此还需要公司的进一步探索努力。

3、2020年起公司构建以“平台、科技、数据”为核心的战略规划，将不断推进从工业电子商务开始的各阶段战略规划，通过平台运营满足实体企业交易、交付、资金、生产、链接等的经营需求，并以交易数字化工具、供应链数字化工具、生产经营数字化工具构建平台运营的科技驱动体系。伴随平台运营的推进，科技驱动对供应链和生产经营各环节的数字化改造及通道衔接，进而在交易端、供应链端、生产端沉淀海量数据，形成大数据支撑，由此以平台、科技、数据体系构建产业链和供应链闭环，实现工业互联网的高效运转，通过产业数字化促进实体经济的降本增效、质量提升和效率变革。

4、互联网技术对于第二产业的提质增效，是国联作为领域内领先的工业B2B数字化商业平台一直需要努力摸索、研究的重要责任。

感谢您的关注！

问题七：请问GDR发行工作目前什么进度？预计何时完成并到账？

回复：尊敬的投资者您好！GDR工作目前正按照公司预计目标在往前推动，上周公司已获得证监会国际部的正式批复，正在进行密集的投资交流。目前公司GDR发行工作一切顺利，公司正在积极按计划如期推进。请及时关注公司公告信息。

感谢您的关注！

问题八：请问公司目前下游主要包括哪些领域？

回复：尊敬的投资者您好！

1、公司目前主要在8个垂直细分领域设立了产业平台。包括涂料行业的涂多多、玻璃行业玻多多、卫生用品行业卫多多、化肥行业肥多多、造纸行业纸多多、粮油行业粮多多、芯片行业芯多多、医疗器械行业医械多多。

2、公司主要业务品类以工业原材料为主，包含10多条产业链和40多个大的产品品类。

3、由于公司的深度供应链策略，公司的产品将逐步有序扩张至覆盖各个完整的产业链的所有环节产品。因此下游客户很难具体区分。因为当产品覆盖整条产业链时，除了最上游的资源供应商是单一供应商，最下游的成品生产企业是单一客户，中间环节所有企业都将即从平台采购原材料，也从平台销售产品。

感谢您的关注！

问题九：请问大股东解禁及5月份增持的股票，有减持计划吗？谢谢

回复：尊敬的投资者您好！近期公司主要精力以GDR发行为主，减持相关问题尚未做讨论。相关事宜烦请关注公司公告。感谢您的关注！

问题十：请问公司股东和高管近期是否有减持股份计划？

回复：尊敬的投资者您好！近期公司主要精力以GDR发行为主，减持相关问题尚未做讨论。相关事宜烦请关注公司公告。感谢您的关注！

问题十一：公司主要依靠B2B平台交易盈利，而该类型平台技术门开不高，很容易被其他企业复制，一旦被其他企业复制成功，那国联股份的客户将会不可避免流失，请问国联是如何做号客户粘性（请从技术层面和商业模式层面给予回答），谢谢！

回复：尊敬的投资者您好！

1、无论是B2B电商还是产业互联网，存在两个主要特征：一是进入门槛很高。二是该领域的先发优势非常明显和重要。因此虽然集采的模式本身可以被复制，但是在某个垂直产业形成有效应用并构建竞争能力是非常困难的。

2、国联本质上一直在观察传统产业的低效环节和核心痛点，试图用新模式新技术去解决这些问题。作为一个产业互联网平台，未来目标是能够通过推动企业和产业的数字化改造与升级，重塑传统产业的发展。要做好这项工作，必须具备复合型知识结构，既懂传统产业，又懂新模式新技术。

3、国联股份一直深耕工业品行业二十多年，为我们积累了对于工业品行业的充分认知、大量的基础客户积累以及在细分领域的高质量管理人才，在我们归纳的一整套标准运营策略指导下，我们持续孵化了8个垂直产业的多多平台，未来还会进入和覆盖更多细分垂直领域。

4、B端客户的采购特征和消费品存在巨大差异，基本都是高度理性化的采购行为。因此所有客户对于交易合作伙伴的信任度要求极高，只有通过反复验证平台的服务价值，客户才能够形成有效信任和粘性。因此，我们的粘性建设主要来自于三个方面：

1) 集采服务本身为上下游客户带来的清晰、差异化的价值贡献。我们可以有效帮助下游客户降低采购成本，帮助上游供应商提高销售效率，并且在服务中反复验证。

2) 数字化及其他多元化增至服务所带来的粘性持续提升，通过数字化和其他多元化增至服务可以进一步提升客户的生产经营管理效率，可以形成更强的客户粘性。

3) 深度供应链策略，当我们将我们的产品覆盖整条产业链时，我们将可以从销售和采购两端同时构建与同一客户的服务价值，这也将大幅提升客户粘性。

感谢您的关注！

邮箱及预征集问题如下：

问题一：公司股东和高管股票解禁部分近期是否有减持计划？

回复：尊敬的投资者您好，近期公司主要精力以GDR发行为主，减持相关问题尚未做讨论。相关事宜烦请关注公司公告。感谢您的关注。

北京国联视讯信息技术股份有限公司
2022年11月11日