



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 9 层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,  
No.8, Chaoyangmen Beidajie,  
Dongcheng District, Beijing,  
100027, P.R.China

联系电话:  
telephone:

+86(010)6554 2288  
+86(010)6554 2288

传真:  
facsimile:

+86(010)6554 7190  
+86(010)6554 7190

**信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于山东卓创资讯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板**  
**上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复**

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）通过保荐机构民生证券股份有限公司收悉贵所 2022 年 4 月 26 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010010393 号）（以下简称“《反馈意见落实函》”）。根据《反馈意见落实函》要求，我们会同山东卓创资讯股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“卓创资讯”）对落实函中涉及我们的问题进行了认真核实，现将《反馈意见落实函》中相关问题回复如下（除特别说明外，均以人民币万元列示），请审阅。

问题 1、关于业绩增长可持续性。

2019 年-2021 年，发行人营业收入分别为 22,012.55 万元、21,833.79 万元、25,052.84 万元，扣非后归母净利润分别为 5,192.45 万元、4,509.32 万元、4,640.45 万元，存在收入增速小且增收不增利的特点。发行人行业小众，行业内需求空间有限，且市场上有多个能源化工、农业、金属领域资讯平台。报告期内发行人即时资讯业务付费用户数量分别为 15.63 万个、14.65 万个和 13.79 万个，呈现出逐年减少的趋势。

请发行人：

一、结合产品服务特点、可替代性，以及其他能源化工、农业、金属平台的产品服务情况，说明报告期内付费客户持续减少的原因及合理性，进一步说明业绩增长的可持续性。

二、在招股说明书“第四节 风险因素”中提示付费客户持续降低的风险。

请保荐机构、申报会计师发表核查意见。

回复：

一、结合产品服务特点、可替代性，以及其他能源化工、农业、金属平台的产品服务情况，说明报告期内付费客户持续减少的原因及合理性，进一步说明业绩增长的可持续性；

（一）产品服务特点、可替代性

1、大宗商品资讯业务特点

对于大宗商品信息服务企业来讲，取得市场认可和客户信任是一个较为长期的过程，需要接受市场的验证和客户的质疑，但是一旦获得客户的认可和信任，资讯业务的稳定性也就有了较好的保障。因此，资讯业务具有客户粘性较强，收入增长稳定等特点。

2019-2021 年，同行业可比公司普氏能源资讯、伍德麦肯兹及上海钢联订阅类资讯业务均呈现稳定增长的趋势。同期，公司除 2020 年因受新冠疫情影响营业收入增速有所放缓外，报告期内其他年份，公司资讯服务收入实现了稳健增长，与国内外同行增长趋势一致。

2、产品服务的可替代性

通常来说，生产经营规模较大的客户更注重信息内容的质量，需求更加多样化，付费能力更强，稳定性更高，不会随意更换信息服务商。因此，资讯服务的客户粘性较强。另外，为了生产经营决策更为严谨、科学，大型客户往往同时订阅不同信息服务商的产品进行对比参考。从客户续费情况来看，2019-2021 年，公司各年续费客户数量占到期客户数量的比例分别为 69.73%、73.97%和 71.81%，客户续费率较为稳定，并维持在较高水平；报告期各期，客户续费收款金额分别为 18,880.07 万元、21,281.05 万元和

24,932.83 万元，客户续费收款金额不断提高。

## （二）其他能源化工、农业、金属平台的产品服务情况

各类大宗商品信息服务提供商具备估价优势的行业不同。发行人在能源化工、农业行业具备较强的竞争优势，上海钢联在钢铁行业具备较强的竞争优势，华瑞信息在化纤、纺织行业具有较强的竞争优势，因此客户在选择大宗商品信息服务商时会根据不同的需要选择不同的信息服务提供商。发行人与同行业竞争对手在不同的行业领域各具竞争优势，在具体产品类型和服务方式等方面差异不大，客户在选择信息服务提供商时更关注信息内容的质量，对信息服务提供商关于大宗商品市场价格形成机制的理解程度、价格评估方法论的科学性、生产质量的稳定性以及市场影响力等因素较为看重。在此方面，发行人坚持“中立、专业、专注”的原则，多年以来始终专注资讯服务主业，通过系统化的员工培训、专业化的分工协作及规范的估价体系建设等，提升分析师和销售团队的专业能力和工作效率，保证信息生产质量的连续稳定，从而取得了竞争优势。

## （三）报告期内付费客户持续减少的原因及合理性

2019-2021 年，公司即时资讯业务付费用户数量分别为 15.63 万个、14.65 万个和 13.79 万个，整体呈下降趋势。从公司客户结构分析，付费客户数量减少主要是客户贡献值低的短信客户减少所致，除短信外的其他业务客户量均呈增长趋势，尤其是手机客户端、时段报告、数据服务以及大宗商品数据客户端，付费客户数量呈快速增长趋势。手机短信业务客户数量减少较多的原因如下：

（1）随着“三去一降一补”（去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板）及供给侧结构性改革的持续推进，大宗商品行业竞争激烈，风险承受能力低的小微企业和个人从业者逐步退出市场。

（2）经过多年发展，公司虽然积累了大量注册客户和付费客户，但是客户结构不甚理想，手机短信类客户占比较高。该等客户从注册、转化、维护及续费等环节需投入大量的人力、物力等资源，但由于其 ARPU 值较低，对公司收入和利润的贡献度不高。公司为实现高质量发展，对客户开发从追求客户数量增长转为提升客户质量。对于 ARPU 值较低的短信类业务公司采取逐步压缩的策略，放弃部分对价格极为敏感的手机短信业务客户，并逐步引导剩余手机短信业务客户向高附加值产品转化。公司投入更多的资源用于提升信息制作质量，充分了解和满足大客户需求，保证了公司收入和利润的持续增长。

## （四）业绩增长的可持续性

### 1、客户需求较为稳定

公司通过对大宗商品现货市场进行监测、记录、分析、评估和研究，为客户提供专

业、高效、便捷的信息产品和服务，从而提高大宗商品现货市场透明度和交易效率，为企业客户经营决策和政府部门宏观经济调控提供科学的决策依据和数据支持。公司服务的客户以产业类客户为主，该等客户对大宗商品资讯信息具有长期、稳定的需求。从客户订阅期限来看，报告期各期，资讯服务的客户平均购买期限分别为 20.25 个月、20.16 个月和 20.62 个月，客户平均购买期限较为稳定。

## 2、收款规模持续增长

由于销售收入系按照服务期限分摊确认，当年确认的销售收入除来源于当年收款外，也来源于以前年度的收款。因此，相比当年销售收入，当年销售收款更能体现公司当年业务经营情况。2019 年、2020 年和 2021 年，公司销售收款分别为 23,404.11 万元、25,834.27 万元和 30,410.16 万元，复合增长率为 13.99%，销售收款呈持续增长趋势。

## 3、大客户数量持续增长

基于我国宏观经济环境变化和公司高质量发展的内在需求，公司积极调整发展战略，对客户的开发逐渐从提高数量转为提升质量。针对大客户需求更加多元化，付费意愿和付费稳定性更高的特点，公司聚焦大客户需求，优化客户结构，大型优质客户比例逐步提升，中小客户比例逐步降低。大客户数量的增长和客户贡献值的提升，拉动公司销售收款规模的持续增长。

报告期内，公司各区间客户数量及收款情况如下：

单位：个；万元；%

| 项目            | 2021 年度 |           |        | 2020 年度 |           |        | 2019 年度 |           |        |
|---------------|---------|-----------|--------|---------|-----------|--------|---------|-----------|--------|
|               | 客户数量    | 收款金额      | 金额占比   | 客户数量    | 收款金额      | 金额占比   | 客户数量    | 收款金额      | 金额占比   |
| <1,000 元      | 26,109  | 1,099.97  | 3.62   | 30,324  | 1,296.02  | 5.02   | 33,466  | 1,642.12  | 7.02   |
| 1,000-5,000 元 | 29,954  | 6,535.27  | 21.49  | 30,025  | 6,353.34  | 24.60  | 29,672  | 6,003.62  | 25.65  |
| >=5,000 元     | 10,359  | 22,774.92 | 74.89  | 8,605   | 18,178.85 | 70.38  | 7,144   | 15,758.37 | 67.33  |
| 合计            | 66,422  | 30,410.16 | 100.00 | 68,954  | 25,828.21 | 100.00 | 70,282  | 23,404.11 | 100.00 |

注：客户数量是指本年度内有至少一次付费记录的注册客户数量。

由上表可知，报告期内，受小客户（收款金额在 1,000 元以下的客户）数量下降的影响，公司付费客户总量呈下降趋势。但是，受益于大客户（收款金额在 5,000 元及以上的客户）数量及收款金额的增长，公司收款总额呈上升趋势。

需说明的是，大客户数量占付费客户总量的比例虽然较低，但其对应的收款金额占收款总额的比例较高。以 2021 年为例，大客户数量占付费客户总量的比例为 15.60%，但其对应的收款金额占收款总额的比例超过 74%。

综上所述，大宗商品信息服务业与国民经济息息相关，客户对大宗商品资讯信息具有长期、稳定的现实需求，随着公司的品牌知名度不断提高，客户结构逐步优化，大客

户数量及其收款金额逐步增长，带动公司销售收款逐年增长，公司业绩增长具有可持续性。

## 二、在招股说明书“第四节 风险因素”中提示付费客户持续降低的风险。

公司在招股说明书中“第四节 风险因素”部分中补充披露如下：

### “(七) 付费客户数量持续降低的风险

因国家经济结构调整以及公司经营策略转换，公司优化客户结构和产品结构，提升客户贡献值，压缩客户贡献值较低的短信类业务的规模，短信类业务客户的持续减少导致报告期付费客户数量持续降低。若未来公司经营策略未能有效推进，公司将会面临经营业绩下降的风险。”

## 二、请保荐机构、申报会计师发表核查意见。

### 【申报会计师的核查说明】

申报会计师履行了如下核查过程：

针对上述问题，获取 2019-2021 年各项业务客户数量与客户结构、相关业务数据等，对相关变动进行分析；通过公开渠道查询上海钢联报告期内发展情况、信息服务业竞争形势变动情况，对照行业竞争形势变化、上海钢联报告期内发展情况，分析发行人核心竞争力及竞争力的可持续性。

### 【申报会计师的核查意见】

- 1、发行人已在招股说明书中进行充分风险揭示。
- 2、发行人业绩增长具有可持续性。

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于山东卓创资讯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 北京

中国注册会计师：

Handwritten signature of the first CPA in black ink.



中国注册会计师：

Handwritten signature of the second CPA in black ink.



2022 年 4 月 30 日