

证券代码:301169 证券简称:零点有数  
公告编号:2025-016  
北京零点有数数据科技股份有限公司  
[2024] 年度报告摘要

**一、重要提示**  
本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计政策或会计估计变更情况:不适用。

非标准审计意见揭示:

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利:

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 □不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据:

□是 √否

**二、公司基本情况**  
1.公司简介

股票简称:零点有数 股票代码:301169

联系人和联系方式

董事会秘书 刘晓东 证券事务代表

住所:北京市海淀区西三环中路24号院1号楼15层1501室

办公地址:

北京市海淀区西三环中路24号院1号楼15层1501室

邮政编码:100089

电话:010-58904110

传真:010-58904110

电子邮箱:Beamer@beamer.com

网址:Beamer.com

上市交易所:

深圳证券交易所

2.报告期主要业务或产品简介

公司在科学的数据采集和分析方法的基础上,运用自主研发的在线数据集成技术和垂直应用算法两大核心技术,形成决策分析报告或开发智能应用软件,为公共事务和商业领域的客户提供建设数据分 析与决策支持服务,公司专注于主营业务的可持续稳健发展。

(一) 报告期内公司主要业务板块

公司的客户服务数据分 析与决策支持服务,主要服务于从中央到基层的各级党政机关、事业单位、机构和社会组织,通过数据分析、数据挖掘、聚合宏观经济数据、行业数据、客户数据和内外部数据,在数据管理与决策、客户定位与客户资产管理、客户服务体

验管理、销售管理、客户关系管理、渠道管理与客户化、治理精简化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。

1) 公司客户服务数据分 析与决策支持服务

公司的客户服务数据分 析与决策支持服务,主要服务于从中央到基层的各级党政机关、事业单位、机构和社会组织,通过数据分析、数据挖掘、聚合宏观经济数据、行业数据、客户数据和内外部数据,在数据管理与决策、客户定位与客户资产管理、客户服务体

验管理、销售管理、客户关系管理、渠道管理与客户化、治理精简化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。随着社会治理能力现代化、治理精细化、服务高效化。

2) 公司数据智能应用服务

数据智能应用服务为公司开发的标准化软件,通过定制化部署在客户系

统中以客户招标的方式交付。公司数据智能应用服务产品植入具体应用场

景,进行数据采集、提供预警,指导并推进行为,助力实现客户快决策、科学决策和高效执行。公司梳理出可能带来未来市场机会的产品方向,通过需求识别、产品设计、开

发测试、验收等一整套研发工作最优化产品线。针对具有定制化部署需求的客户,公司将软

件产品部署在客户系统环境中,并可提供持续升级服务;针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(三) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(四) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(五) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(六) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(七) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司

将软件部署在云平台中,提供标准SaaS服务。

(八) 业绩驱动因素

1) 公司积极竞争存量市场,数据智能业务占比与上年同比基本持平,商业领域软件略有增长。

数据智能服务是公司业务转型升级的直面方向,“算法软件化”是驱动公司持续增长的一个重要的因素,公司数据智能业务收入5,562.29万元,占营业收入总额的4.93%,占与去年基本持平。公司充分运用自身的技术优势,积极竞争存量市场,公司2024年营业收入中,项目量同比

增长2.25%,减轻了公司商业领域业务的需求下降以及新增加的拖累。而在商业领域,公司营业收入有增长,公司商业领域软件业务实现34,114.9万收入,较上年增长9.97%。

2) 加强西南区域业务拓展,西南地区业务增长明显,公司通过广泛拓展现,消费品、烟草领域相关业务有恢复性增长。

尤其在西南区域,公司积极布局业务布,全力深耕多元解决方案的融合销售模式,

致力于公司的服务能力,构建更完善的服务网络。公司持续深耕客户咨询服务、服务能力、客户产品化与客户服务化,不断提升客户满意度,在各个领域取得业务的突破。

公司业务充分依托界带市场的专业力量,积极投身于横向的深入探索与拓展,在其他行业领域的数据采集、分析及数据化能力实现横向移植,消费领域以及烟草领域,公司业务收入实现较大幅度增长,但公司在生产领域的业务下降导致公司整体业务有所下降。

3) 公司积极拥抱AI,以算法为核心,加大数据智能,模型部署在垂类大规模的应用研发。

在公共服务领域,公司继续对企服行业,“为民服务”两大主线拓展业务,在“对企业服务”方面,公司不断打磨产品线,满足不同行业政府企业服务能力的需要,并积极探索解决方案整合销售进一步增强公司的服务能力与市场竞争力,在“为民服务”方面,公司不断巩固12345市民热线领域的优势,针对热点新业务场景开展相应产能化产品,对原有产能进行迭代升级;

同时,基于自己的算力能力建设基础设施,为客户提供算力服务,针对无定制化部署需求的客户,公司将其部署在客户系统中,并可提供持续升级服务,针对无定制化部署需求的客户,公司</p