

证券代码：300592

证券简称：华凯易佰

华凯易佰科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>财通证券 于健 财通证券 谷亦清 鹏华基金 林伟强 恒大人寿 袁一丹 宝盈基金 陈金伟 信达澳亚 李华君 大成基金 付欣宇 博时基金 徐鹤元 国泰基金 姜英 泰康资产 王嘉艺 中金资管 张敏琦 开源资管 郑小凡 盈峰资本 童若琰 久富投资 陈帅 鑫鼎基金 刘磊</p>

	(排名不分先后)
时间	2023年2月1日 15:00-17:00
地点	华凯易佰会议室
上市公司接待 人员姓名	副董事长 胡范金先生 董事 庄俊超先生 董事、董事会秘书 王安祺先生 董事、财务总监 贺日新先生 投资者关系经理 刘祎女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>Q1. 目前泛品模式和原来行业中铺货的模式有何区别？系统数据化的表现有哪些？</p> <p>回答：以前的铺货模式有两个痛点：一是由于人效不变，泛品类业务的增长与公司的人数是正比例增长的，人员的扩充带来较高人力成本费用与管理难度；二是业务规模会被库存绑架，库存量会跟随业务扩张持续增长，造成较高的运营风险。目前泛品业务通过系统化运营提高了人效。库存方面，公司坚持控制库龄小于1年，愿意牺牲短期利益去解决滞销库存，从而顺利渡过了2022年的行业阵痛期。公司用了3-5年时间做系统研发，目前还在持续升级优化。数据部、技术部约200人。公司几十万个SKU分别流向全球十几个FBA仓库，通过数据化、系统化的精细化运营，能够实现高效、低成本的经营效果。</p> <p>Q2. 对比其他公司的系统，我们的优势是？</p> <p>回答：市场上的系统大多为ERP系统，单独处理前端或后端。我们的系统兼顾前端和后端，将产品刊登、广告投放、库存管控、价格调控和销量、利润相结合，辅助提升公司业绩和效率。</p> <p>Q3. 2022年整个行业在向好变化吗？</p> <p>回答：可以说从2022年第三季度开始，整个行业在恢复向好。但部分中小卖家业绩变好的原因不是经营发生改善，而是因为汇率波动因素。公司的智能调价系统，可以在汇率波动时同步自动调整产品价格，使产品的毛利率较少受到汇率波动影响。</p> <p>Q4. 公司库存与行业的情况？</p> <p>回答：库存水平与行业没有关系，体现的是每个公司对库存水平的不同把控。截至2022年末，公司库存约6.3亿元，属健康水平，因国内新年假期提前对海外进行了部分备货。</p> <p>Q5. 2023年公司是否会大规模招聘？</p> <p>回答：公司2022年员工人数维持2100人左右，暂时没有大规模招聘的计划。2023年会重视优化基层岗位，稳定核心团队，提高人效。</p> <p>Q6. 运输方面是与货代公司或船运公司签订合同吗？物流信息</p>

	<p>如何接入系统？</p> <p>回答：公司会与货代公司或船运公司签订合同，运输方式有海运和空运。公司有物流部门、物流系统和具体的物流商选择方案，通过系统进行比价筛选出最优运输方案，控制运输成本。</p> <p>Q7. 拉美市场的特点是什么？消费者的特点是什么？</p> <p>回答：公司现在重点发展拉美市场，这些国家的电商渗透率较低，电商平台在逐渐成熟，物流渠道和海关情况在逐步完善。虽然消费能力不及欧美，但人口密度高，竞争相对不充分，利润率整体高于欧美市场。</p> <p>Q8. 公司的业绩边界在哪里？</p> <p>回答：公司注重发展的质量，坚持稳扎稳打，不能犯大错误。经营上不会单纯追求销售规模，而是以利润增长为前提，稳健扩大销量。</p> <p>Q9. 销售的季节性强吗？</p> <p>回答：跨境电商行业上半年的销售大概占全年的 40%，下半年占 60%。原因是下半年是传统的需求旺季，海外传统节日较多，比如亚马逊会员日、黑五、圣诞节等，所以一般四季度销量最高。</p> <p>Q10. 泛品如何选品，产品会更新吗？精品开发与泛品相同吗？</p> <p>回答：公司有专门的产品开发团队，泛品业务每年会上新 20-30 万个新的 SKU。精品与泛品是独立团队运营，产品开发模式也不同。</p> <p>Q11. 2023 年是否考虑投入储能产品？</p> <p>回答：目前储能产品市场竞争激烈，并且需要大量资金投入，许多工贸一体的企业很早就开始布局。公司目前只是少量涉足储能周边产品。</p> <p>Q12. 如何管理供应链？主要分布在哪里？</p> <p>回答：供应链主要是靠系统去管理。销售规模大的产品，公司会优化供应链价格；量小的产品，优化运营效率和备货情况。供应商全国各地都有，主要集中在珠三角和长三角地区。</p> <p>Q13. 对于泛品与精品业务占比的远期规划？</p> <p>回答：公司会在保持泛品基本盘的同时拓展精品品牌化，开发可以实现高增长的精品品类。泛品业务的现金流稳定，毛利率水平较高，未来仍是公司发展的核心基本盘。公司会坚持泛品+精品+综合服务平台三驾马车并行策略，坚持多平台、多品类运营，充分发挥战略优势，实现有效增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 3 日