

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：2023-003

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 刘越男 国泰君安 陈笑 国泰君安 庄子童 平安基金管理有限公司 张聪 平安养老保险股份有限公司 唐宋媛 招商基金管理有限公司 吴沛霖 摩根士丹利华鑫基金 苏香 富国基金管理有限公司 崔宇 嘉合基金管理有限公司 张皓月 百嘉基金管理有限公司 黄艺明 浙江健顺投资有限公司 刘炜 生命保险资产管理有限公司 张子姣 (排名不分先后)
时间	2023年2月4日 10:00-11:00
地点	电话会议

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事、董事会秘书 王安祺先生 投资者关系经理 刘祎女士</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>Q1. 亚马逊公布了 2022 年净销售额同比增长数据。公司是以亚马逊平台销售为主，预计亚马逊未来的业绩如何？ 回答：公司坚持多平台发展，现阶段以亚马逊平台销售为主导，占比 85%以上，同时在 eBay、速卖通、沃尔玛、美客多等多平台发展。公司业绩与亚马逊有一定关联度，美国四季度消费情况好于预期，精品业务在美国实现良好增长，所以 2022 年公司在美国市场销售占比也有所提高。亚马逊的发展越来越好，有利于公司的业绩增长。</p> <p>Q2. 展望 2023 年精品业务的占比？ 回答：2022 年，精品业务销售收入占整体的 9%左右，预计 2023 年将有较大幅度提高。精品业务重在选品和供应链，执行差异化的产品开发策略，开发有消费需求、头部品牌优势不突出的品类。若未来保持持续增长，将成为公司的业绩增长点。</p> <p>Q3. 预计毛利率和净利率的走势？精品业务的毛利率水平？ 回答：从 2021 年下半年开始，跨境电商出口行业调整，发生了亚马逊封号潮、国际运费暴涨、欧洲 vat 代扣代缴等事件，行业红利消退叠加汇率波动，整个行业都遭受了重击，公司的利润率也明显下滑。2022 年下半年开始，行业明显改善，相对恢复至疫情前的正常水平。因国内供应链的绝对优势，公司的毛利率相对稳定，未来若运费平稳，公司经营规模和效率不断提升，利润率将进一步提升。精品的毛利率和泛品大致相同，稳定在 35%-40%。</p> <p>Q4. 亚马逊封号事件后，卖家竞争格局是否改善？未来卖家数量是否会回升？ 回答：亚马逊的封号事件后，行业竞争更加有序，备货过载也明显改善，库存出清接近尾声。2020 年，中小卖家蜂拥而至的主要原因是海外疫情红利。目前来看，行业的门槛越来越高，如果没有信息化系统、供应链优势和资金支持，新进入的中小卖家竞争力或将不足。</p> <p>Q5. 公司是否和 Temu 或 Shein 合作？ 回答：TEMU 目前的模式可能是直接与供货商合作，与我们的经营模式有所区别，暂时没有大规模加入。Shein 以服装为主，公司目前服装品类占比很小，所以暂时没有合作。</p> <p>Q6. 员工持股计划上调了业绩目标，公司保持增长的驱动力是什么？ 回答：通过近两年的考验，已印证了公司的经营战略是正确有效的，即“坚持泛品+精品+综合服务平台三项业务并行策略”。泛品业务在 2022 年下半年实现了恢复性增长，2023 年有望实现销售新高。精品和综合服务平台业务的增长势头也非常好，将为给公司带来了新的利润增长点。员工持股计划在原定对赌业绩的基础上提高了考核指标：易佰网络 2022 年扣非归母净利润不低于 2.7 亿元；2022-2023 年扣非归母净利润累计不低于 6 亿元，公司管理层有信心实现业绩目标。</p>

	<p>Q7. 易佰的历史库存情况？现在情况如何？</p> <p>回答：2018-2019 年，易佰的库存维持在全年销售额的 15%左右，属行业内较低水平。2020 年开始行业发展火热，在 2021 年上半年进行了大量备货，高峰期库存达到 9 亿左右，其中海外仓库存达到 4 亿左右，2021 年下半年因海运费上涨、中小电商平台销量下滑严重等问题，公司库存承压。管理层当即决定清理库存，愿意牺牲短期利益来消化库存风险。经过一年多的清库存，目前海外仓库存已下降至高峰期的 10%以下，基本消除对公司未来业绩影响。公司一直注重存货管理，有存货周转率考核，保证库存维持健康水平。</p> <p>Q8. 2022 年需求端的衰退是否影响了业绩？您对未来怎么看？</p> <p>回答：从公司 2022 年销售数据来看，北美市场超预期，欧洲市场相对疲软，新兴市场提供了很好的业绩补充。未来海外需求可能没有想象悲观，并且业绩表明公司的经营战略可以弥补个别国家和地区的消费能力下滑。</p> <p>Q9. 亚马逊推出的账户保障计划，是否有助国内卖家信心恢复？卖家是否会重现流入？</p> <p>回答：亚马逊的账户保障计划确实有助于恢复卖家的经营信心，但是卖家回归行业 and 平台的前提是赚钱，而不是账号是否会被封禁。很多卖家被封号是因为存在违规行为，加入亚马逊的账户保障计划后仍要合规经营。卖家回流属正常现象，但目前来看，行业竞争门槛提高，需要强大的信息化系统支持、成熟的供应链和一定的资金储备，新加入的卖家竞争力相对缺乏，不会对竞争格局产生剧烈冲击。</p> <p>Q10. 如何看待独立站的竞争？</p> <p>回答：独立站具备流量贵，资产较重等特点。从行业整体竞争格局来看，我们认为第三方电商平台具备绝对优势，公司会坚持做好多平台发展的卖家，暂时不考虑开设独立站。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 6 日