

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：2023-004

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	广发证券 洪涛 平安基金 张聪 平安基金 区少萍 新华保险资管 兰宏阳 华泰保兴基金 李萌 国投瑞银基金 李妍蓉 大成基金 邹建 南方基金 吕思奇 (排名不分先后)
时间	2023年2月6日 14:00-15:30
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、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

Q1.泛品业务的经营理念是什么？

回答：经营泛品业务需要解决两大痛点，人效和库存。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；二是库存量会跟随业务扩张持续增长，造成较高的运营风险。公司从 2018 年开始投入系统研发工作，目前通过系统化运营可以解决人效和库存管控问题。比如智能刊登和智能广告系统，可以有效提高人效，智能备货和智能调价系统可以把控备货量，提高库存周转率。公司自研的系统，可有效介入销售链条中的各个环节，所以弱化基础销售人员，强化系统，提高人效和库存周转率是公司经营泛品的核心理念。

Q2.泛品业务增长的驱动力是什么？

回答：一、从品类价格上分析，我们的泛品价格可能略高于同行。在欧美经济环境衰退时，我们发现低客单价的产品更具竞争力，所以未来将积极开拓不同客单价的品类。二、公司目前已少量布局服装品类，未来将会加大力度，争取在服装品类方面有所突破。三、未来会重点开拓海外新兴销售市场，比如拉美、东南亚等地区。综上，泛品业务将通过扩充品类和销售市场来实现有效增长。

Q3.亿迈是公司自研的系统衍生出来的吗？选择商户的标准是什么？

回答：是的，亿迈是基于公司长期沉淀的供应链资源和信息系统优势衍生出来的服务型平台，盈利的核心是为商户提供增值服务。合作商户将以中型卖家为主，卖家可选择使用我们的系统，例如智能推广功能、智能刊登功能，实现低成本运营，提升效率，提升利润率，达到双赢的局面。

Q4.公司如何在两年内快速发展了精品业务？有何契机？

回答：2021 年，行业经营环境发生了翻天覆地的变化，尤其很多精品类公司因封号事件跌入谷底。我们当时发现了精品业务的机遇，选择与市场背道而驰，开始吸纳精品行业的优秀人才，开发差异化产品。当然，公司在开拓精品业务的过程中也经历了试错阶段，目前已实现品牌沉淀、团队沉淀和产品沉淀。精品业务未来将成为公司中长期发展的重要着力点和利润增长点

Q5.请预测海运费未来的波动趋势？运费占比？未来是否会下降？

回答：目前海运费已恢复至疫情前的水平，预计 2023 年将保持相对稳定。我们的运费结构分为头程运费和尾程运费，其中头程运费占销售净收入约 8%-10%，尾程运费占比约 22%-24%，未来若头程运费进一步降低，公司利润将有提升空间。

Q6.公司是否制定了未来三年的销量目标？

回答：暂时没有，公司管理团队的经营理念是利润第一，业务持续健康发展，提高人效和库存周转率，而不是单纯追求销量规模。

Q7.公司是否有布局独立站和拼多多的计划？

回答：从行业整体竞争格局来看，我们认为目前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

	<p>立站。海外拼多多目前的模式可能侧重直接与供货商合作，与我们的经营模式有所区别，暂时采取观望态度，没有大规模加入。</p> <p>Q8.公司的系统壁垒是什么？行业经验还是资本投入？</p> <p>回答：我认为时间机会很重要。公司在 2018 年开始投入系统研发，用了 3-5 年时间，目前还在持续升级优化。若行业处于蓬勃发展期，卖家们可能会有充足资金和时间去投入系统研发。但现在行业红利期已过，卖家生存环境恶化，此时再去投入大量资金和团队做系统研发难度较大，进度较慢，无法与成熟大卖的发展速度相竞争。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 8 日