

证券代码：002416

证券简称：爱施德

## 深圳市爱施德股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
<b>活动参与人员</b>	董事长黄文辉先生 副董事长兼总裁周友盟女士 独立董事张蕊女士 副总裁兼财务负责人米泽东先生 副总裁兼董事会秘书吴海南先生 证券事务代表赵玲玲女士 线上参与公司 2022 年年度报告网上业绩说明会的全体投资者
<b>时间</b>	2023 年 04 月 18 日 15:00-17:00
<b>地点</b>	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）
<b>形式</b>	网上
<b>交流内容及 具体问答记录</b>	<p>爱施德（股票代码：002416）成立于 1998 年 6 月，于 2010 年 5 月 28 日在深圳证券交易所挂牌上市。公司是国内领先的数字化分销和数字化零售服务商，深耕以手机为核心的 3C 数码、快消品、通信及增值服务和新能源汽车销售服务领域，与国内外众多头部优秀品牌建立了长期稳定的战略合作关系，通过全球化端到端销售服务通路、全平台全场景新零售能力和全流程数字化 IT 系统，为品牌商、零售商和消费者提供价值服务。目前，公司主营业务是数字化分销业务、数字化零售业务和其他数字化创新业务，主要包括 3C 数码分销、3C 数码零售、创新零售业务、数字化创新的通信及增值服务以及自有品牌、共创品牌、快消品运营。</p> <p>1. 2022 年公司业绩如何？</p> <p>答：您好。2022 年是极不平凡的一年，公司全体员工克服重重挑战，紧紧围绕“稳中求进实现高质量发展，志存高远构建新发展格局”这一发展战略，在危机中育先机，于变局中开新局，持续构建能力提升</p>

运营效率，积极推动了年度经营计划的高效落实。2022 年公司实现营业收入 914.29 亿元，近 2 年复合增长率为 19.35%；扣非归母净利润 7.03 亿元，近 5 年复合增长率为 30.19%。谢谢。

2. 请问公司自有品牌是？最新进展如何？

答:您好。公司在为合作品牌提供价值服务的同时，在 3C 数码及快消领域打造了自有品牌和共创品牌，将手机分销核心领先能力不断复制扩展至其他领域。公司旗下的智能健康品牌“UOIN/柚印”、智能护理品牌“ROZU/荣尊”、新式茶饮品牌“茶小开”、传统茶产品品牌“中茶印象”和 3C 数码电池品牌“Mottcell/山木”等品牌的产品力获得了消费者的广泛认可，在终端消费者群体的品牌认知获得持续强化，有效支撑公司持续推进产业升级的发展战略。公司自有智能健康品牌“UOIN/柚印”及智能护理品牌“ROZU/荣尊”等品牌的产品力持续提升，报告期内销量突破百万台；3C 数码电池品牌“Mottcell/山木”依托在 3C 数码新型锂电池行业领先的技术能力，在海内外拥有广泛的客户和市场份额；新式茶饮品牌“茶小开”产品 SKU 不断丰富，销售渠道不断拓展，品牌内容不断创新，消费者认知不断强化。公司通过进一步加大自有品牌建设力度，自有品牌竞争力不断提升，为公司实现产业升级贡献新价值。谢谢。

3. 公司今年有什么分红计划

答:尊敬的投资者，您好。公司 2022 年度利润分配预案为：以 2022 年 12 月 31 日的总股本 1,239,281,806 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），送红股 0 股，不以公积金转增股本。本利润分配预案尚需提交公司 2022 年度股东大会审议。谢谢。

4. 贵司去年研发投入多少？主要研发项目情况？

答:尊敬的投资者，您好。2022 年公司的研发投入 1,999.72 万元，主要研发项目为风控系统及大数据平台、新能源锂电的研发。谢谢。

5. 请问贵公司年报中计提 7 亿人民币资产减值的依据是什么？按照行业平均水平还是根据公司自身评估，这个对公司的盈利影响在哪方面？谢谢

答:尊敬的投资者，您好。公司年报计提的资产减值准备主要包括应收款项坏账准备、存货跌价准备及长期股权投资等。公司所有资产

减值准备全部按照《企业会计准则》和公司相关会计政策的规定计提。2022 年减值准备计提与转销合计减少利润总额 14,339.10 万元。谢谢。

6. Coodoo 门店拓展情况如何？

答:您好。公司旗下 Coodoo 品牌在全国一至三线城市的核心商圈自营 145 家苹果优质经销商（APR）门店，是苹果公司全球最大的优质经销商。2022 年门店数量同比去年增长了 11.54%。谢谢。

7. 领导好，公司长期坚持新零售发展战略，请问 2022 年度线上市场发展情况怎样？

答:您好。公司依托行业领先的数字化 IT 支撑能力、敏锐的消费者洞察能力和完善的供应链资源整合能力，在天猫、京东、拼多多、快手、抖音等多个电商平台自营全品类电商业务，同时持续强化与阿里巴巴的数字化运营战略合作，实现新零售战略全面升级。谢谢。

8. 请问一下报告期内主要贡献业务为那些？

答:您好。报告期内，公司主要业务是数字化分销业务、数字化零售业务和其他数字化创新业务，谢谢。

9. 爱施德在分销领域的优势？

答:您好，公司深耕手机分销行业二十多年，是苹果、荣耀、三星等国内外优秀手机品牌的全国一级经销商。通过数字化分销信息系统、门店数字化赋能解决方案、优秀的合伙人管理机制、完善的物流仓储体系、雄厚的资金支撑能力、上下游品牌多年的信任、全国 T1-T6 全渠道销售分支机构，以及海外 10 多个国家/地区的供应链仓储布局等核心优势，构建了海内外高效的销售通路、供应链和服务网络能力，为手机行业领导品牌提供价值服务。谢谢。

10. 什么是新零售 2.0？新零售 2.0 对公司有什么战略意义？

答:您好。新零售 2.0 系统以消费者、电商、线上社区、线下门店为矩阵，以数字化为支撑，拥有会员数据资产化、零售事务数字化、营销精准自动化等特点，形成了以线上、线下融合为基础的全新业务场景，致力打造全球顶级的智慧服务平台。爱施德新零售系统 2.0，能够为客户提供全场景全品类新零售解决方案，也标志着公司正在向赋能型销售服务商加速升级，从销售服务向创造服务价值升级。公司将打通旗下各产业私域流量池，强化体系内的用户共享和异业合作，充

分挖掘用户需求，增强与用户的粘性，并为之提供更好的销售服务和零售体验，提升公司竞争力和经营业绩。谢谢。

11. 公司如何应对所处市场、行业的不断变化，包括一些政策方面的变动带来的挑战？

答:您好。面对挑战，公司将持续构建能力，提升效率，持续强化新零售基础设施平台建设，持续提升新零售能力，不断升级销售场景。公司将持续深化赋能体系，提供差异化价值服务；完善风控体系，降低经营过程风险；深耕数字化、精细化运营，为公司实现高质量发展和构建新发展格局打下坚实基础。谢谢您的关注。

12. 苹果渠道开展方面目前有什么进展吗？

答:您好。公司苹果分销团队当前运营管理的苹果授权门店、网点数量达到 3 千多家，渠道规模始终保持行业领先地位；公司旗下 Coodoo 品牌在全国一至三线城市的核心商圈自营 145 家苹果优质经销商（APR）门店，同比增长 11.54%，是苹果公司全球最大的优质经销商；苹果业务团队持续拓展零售阵地，除 Coodoo 门店以外，在管苹果授权零售客户数量同比增长 24.6%，达到 1124 家，始终保持行业领先地位。谢谢。

13. 贵司 3C 数码品类扩展情况

答:您好。目前，公司 3C 数码品类拓展积极良好，业务运营正常，在以手机为核心的 3C 数码及快消领域，公司是众多国内外优秀品牌的战略合作伙伴。公司不仅是苹果、荣耀、三星等国内外优秀手机品牌的全国一级经销商，同时，持续拓展 3C 数码全品类产品矩阵，助力飞利浦、SKG、追觅等优秀品牌开拓新市场新空间，为更多品牌厂商创造新价值。谢谢。

14. 最近国务院办公厅发布加大对独立董事不履职不尽责的责任追究力度的意见资料。在重大决策过程中，公司的独立董事是否履职和尽责？

答:公司独立董事认真审阅公司董事会及专门委员会的各项议案，发表意见，行使职权；通过事前了解、事中监督，与公司管理层、中介机构等积极沟通，2022 年度对公司董事换届选举、高管聘任、对外投资、对外担保、关联交易、利润分配、续聘审计机构、子公司挂牌

新三板并同时定向发行等事项，发表了事前认可意见及独立意见。身为独立董事，我们积极主动关注公司运作的规范性，了解公司经营情况的合规性与存在的风险，及时提出建议，认真履行作为独立董事的义务与职责。公司的独立董事独立地发表了专业性的意见，对公司财务报表、经营活动和投资决策进行了有效监督，有助于完善公司内部控制机制，提高公司治理水平，维护公司和全体股东，尤其是中小股东的合法权益。

15. 今年第一季度公司经营情况如何？是否符合预期？

答:尊敬的投资者，您好。公司严格按照有关法律法规的要求积极履行信息披露义务，敬请关注公司后续公告。谢谢。

16. 您好。电子烟业务利润有多少，营收占比多少？

答:尊敬的投资者，您好。2021年三季度公司已转让一号机科技控制权，从2021年四季度起，一号机科技作为独立运营实体，其收入不纳入公司合并报表。具体事宜请以一号机科技发布为准。谢谢。

17. 目前 ChatGPT 热度很高，公司有涉及 ChatGPT 的业务吗？

答:尊敬的投资者，您好。人工智能是新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量，我们将持续关注 ChatGPT 技术的发展，探索更多的可能。谢谢。

18. 请问公司最新股东人数？

答:您好。按照深圳证券交易所信息披露相关规则的规定，上市公司一般是在定期报告中披露相应时点的股东数量。遵从公平披露原则，敬请关注公司的定期报告，谢谢。

19. 一季报什么时候披露？

答:尊敬的投资者，您好。公司将严格按照有关法律法规的要求履行信息披露义务，公司2023年第一季度报告请关注公司后续披露的公告。谢谢。

20. 爱施德收购山木能源的目的是什么？公司在新能源领域是否有什么战略规划？

答:尊敬的投资者，您好。公司高度重视新能源汽车赛道的布局，积极推进与新能源汽车品牌的合作。公司将积极发挥自身线上、线下渠道优势和分销零售网络，加速新能源汽车的区域覆盖，助力发展，

持续为广大用户的出行和生活提供服务。相关情况敬请关注公司相关公告。谢谢。

21. 苹果 VR/AR 即将上市，请问公司是否拿到苹果 VR/AR 在中国的独家代理权？

答:尊敬的投资者，您好。公司是苹果多个渠道重要的合作伙伴，拥有苹果全系列产品代理权，包括 iphone、ipad、iwatch、电脑、耳机等。苹果 VR/AR 设备尚未上市，作为苹果的长期战略合作伙伴，公司将把握发展契机，规划更好未来。谢谢。

22. 智能手机行业发展情况？未来的市场空间如何？

答:尊敬的投资者，您好。据市场研究机构 Canalys 数据显示，2022 年中国智能手机出货量为 2.87 亿台，手机行业头部品牌的市场份额进一步集中。苹果占据了国内全年 18% 的市场份额，也是苹果自进入中国市场以来获得的最高市场份额；荣耀全年出货量增长率高达 30%，荣登国内市场全年出货量第二；三星持续发力高端市场，凭借着折叠屏产品的开创性和稳定性积累了更多高购买力用户。未来公司将持续深化与品牌商的合作关系，共同构建品牌发展新动力。谢谢。

23. 优友互联上市后会给公司带来什么样的机遇？

答:您好。优友互联本次申请挂牌新三板将有助于公司利用资本市场融资工具提高优友互联的生产能力，推动优友互联快速发展；有利于进一步完善优友互联的法人治理结构，提高经营效率，完善激励机制，稳定和吸引核心人才，增强核心竞争力；有利于优友互联提升品牌影响力，更快地提升整体品牌形象、信誉度和知名度，进一步拓展业务领域；也有利于增加爱施德资产的流动性，提升爱施德资产价值，实现爱施德及股东利益的最大化，符合爱施德的长期发展战略。谢谢。

24. 公司海外营收占比减少？海外销售网络扩展情况如何？

答:您好，感谢对公司海外业务的关注，公司海外业务占营业收入比重并未减少。2022 年公司海外业务快速发展，实现销售规模超 57 亿元，同比增长 71.11%，占营业收入比重的 6.30%。近年，公司积极布局了海外销售和仓储服务网络，已在德国、韩国、加拿大、英国等 10 个国家设立分支机构，在香港、新加坡、迪拜、美国等 10 多个国家和地区建设了可管控的仓储网点，同时公司取得了荣耀在海外多个国家

及地区的独家授权，携手荣耀在香港市场实现了销售份额及销量规模的新突破，海外销售服务网络能力进一步提升，通过全球化销售服务的网络能力，助力业务持续做大做强，公司行业地位持续巩固，谢谢。

25. 请问公司领导层，未来的业务规划是怎样？业务重点主要在哪里？

答:您好，公司在 2023 年明确了“坚定实现高质量发展，坚定构建新发展格局”的发展策略，持续推进销售服务能力升级、数字化能力升级、商业模式创新性升级，推动存量业务高质量发展与新赛道探索有效结合，落实国内与海外业务双循环相互促进的市场开拓战略，发挥合伙人机制的价值创造激励，实现业务结构、运营模式与发展质量的不断优化，确保公司产业链角色与行业地位的持续提升，谢谢。

26. 荣耀销售情况？目前荣耀手机在贵公司营业额里占比多少？

答:您好。据市场研究机构 Canalys 数据显示，2022 年中国智能手机出货量为 2.87 亿台，荣耀全年出货量增长率高达 30%，荣登国内市场全年出货量第二，市场占有率实现了跨越式发展。报告期内，公司荣耀业务持续增长，进一步强化了客户垂直管理深度、物流时效监控力度、库存及资金管控精细程度，使得荣耀业务服务能力进一步升级；同时公司持续拓展并强化荣耀海外销售服务网络，取得了荣耀在海外多个国家及地区的独家授权，携手荣耀在香港市场实现了销售份额及销量规模的新突破，谢谢。

27. 海外地区的营收增速高达 71.11%，海外地区业务主要有哪些？

答:您好。报告期内，公司持续拓展并强化海外销售服务网络，取得了荣耀在海外多个国家及地区的独家授权，携手荣耀在香港市场实现了销售份额及销量规模的新突破。公司在助力合作品牌实现海外落地及突破的同时，进一步加速业务资源与海外能力的相互融合，构建自有品牌出海能力及通路，打造企业未来持续发展的强力引擎，谢谢。

28. 请问贵司占星盟信息股份比例是多少？星盟信息占荣耀的股份比例是多少？

答:您好。公司控股子公司共青城爱施德创新（曾用名：共青城酷桂）持有星盟信息 6.6 亿元的出资份额，占出资总额的 25.55%，为星盟信息第一大股东。星盟信息是荣耀终端有限公司母公司深圳市智信

新信息技术有限公司的股东之一。感谢您的关注。

29. 请说明下 2022 年度销售费用比增长 11.42% 的原因？

答:尊敬的投资者，您好。公司坚持数字化发展方向，推进供销体系的数字化升级，构建新零售基础设施平台，不断强化品牌运营能力，创造品牌价值，为创造更好的经营业绩奠定基础。同时为了开拓海外市场和建设新零售运营能力，市场活动及人员投入增加。谢谢。

30. 公司新能源业务最新进展？

答:您好。在智能手机和智能汽车加速融合，新能源汽车向“新智能终端”加速转变的关键进程中，公司依托资深的渠道品牌号召力、高效的销售服务网络能力、丰富的门店拓展运营经验、完善的新零售 IT 系统支撑能力、优异的资源整合能力，公司与业内领先的新能源汽车企业建立了战略合作关系，建设立体化新能源汽车销售服务网络，为公司业务发展创造新的增量空间，谢谢。

31. 请问贵公司年报中计提了 7 亿元人民币资产减值准备，具体指哪些？计提标准是什么？对利润的影响如何？谢谢！

答:尊敬的投资者，您好。公司年报计提的资产减值准备主要包括应收款项坏账准备、存货跌价准备及长期股权投资等。公司所有资产减值准备全部按照《企业会计准则》和公司相关会计政策的规定计提。2022 年减值准备计提与转销合计减少利润总额 14,339.10 万元。谢谢。

32. 除了卖手机，公司还有什么地方突破

答:尊敬的投资者，您好。2022 年公司实现营业收入 914.29 亿元，近 2 年复合增长率为 19.35%；扣非归母净利润 7.03 亿元，近 5 年复合增长率为 30.19%。报告期内，公司多措并举增收增效，持续巩固行业内领先的数字化分销能力；通过不断开拓新品类和新品牌合作，完善新零售基础设施平台建设，实现了新零售侧增量业务的快速发展；通过战略合作和业务共拓，在 3C 数码、快消品、新能源等领域实现了新的战略布局，创造了面向未来新的业绩增长点。谢谢。

33. 公司未来在人工智能 AI 上面是否有规划？

答:尊敬的投资者，您好。人工智能是新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量，公司将保持对 IT、AI 研发体系建设的持续高投入，不断提升团队对新技术的应用能力，在保障 IT 系统安全性和稳定性的

前提下，通过 AI、大数据采集、流程自动化、全链数据可视服务等新技术的应用，降低公司全业务流程运作成本，提升运营效率，为新业务提供数字化运营和系统支撑，并为全渠道客户提供行业领先、响应快速、实践最佳、效率最优的系统级解决方案，为公司持续创造新价值。谢谢。

34. 公司未来会继续坚持高分红吗？

答:尊敬的投资者，您好。公司秉承回报股东的原则，始终把股东利益放在第一位，自上市以来累计现金分红金额超 20 亿元。公司 2022 年度利润分配预案为：以 2022 年 12 月 31 日的总股本 1,239,281,806 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），送红股 0 股，不以公积金转增股本。本利润分配预案尚需提交公司 2022 年度股东大会审议。谢谢。

35. 公司有可能销售苹果汽车吗？

答:尊敬的投资者，您好。公司是苹果多个渠道重要的合作伙伴，拥有苹果全系列产品代理权，包括 iphone、ipad、iwatch、电脑、耳机等。作为苹果的长期战略合作伙伴，公司将把握发展契机，规划更好未来。谢谢。

36. 在主营业务运营层面，公司是否面临资金压力？

答:尊敬的投资者，您好。公司 2022 年报告期末净资产超 60 亿元，其中货币资金为 28.60 亿元；公司财务状况良好，资产负债结构合理，长短期偿债能力良好。基于多年良好合作，部分品牌商给公司大额的信用额度支持，免保证金形式（即赊销额度）。目前公司经营稳健，各项财务指标良好，不存在资金压力。谢谢。

37. 公司有涉及 AIGC 业务吗？

答:尊敬的投资者，您好。人工智能是新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量，公司将保持对 IT、AI 研发体系建设的持续高投入，不断提升团队对新技术的应用能力，在保障 IT 系统安全性和稳定性的前提下，通过 AI、大数据采集、流程自动化、全链数据可视服务等新技术的应用，降低公司全业务流程运作成本，提升运营效率，为新业务提供数字化运营和系统支撑，并为全渠道客户提供行业领先、响应快速、实践最佳、效率最优的系统级解决方案，为公司持续创造新价

值。谢谢。

38. 请问公司是荣耀 80 系列的独家代理吗？

答:尊敬的投资者，您好。公司目前是荣耀 magic、50、60、70、80 等系列产品的代理商，也是荣耀品牌唯一的全渠道零售服务商，线上运营支撑荣耀天猫官旗、荣耀亲选、抖音等电商渠道，线下服务荣耀体验店。公司荣耀业务团队进一步强化了客户垂直管理深度、物流时效监控力度、库存及资金管控精细程度，使得荣耀业务服务能力进一步升级。公司将不断深化与荣耀的线上线下全渠道合作，共同拓展中高端手机市场的价值空间。谢谢。

39. 公司数字化零售业务情况？

答:您好。2022 年公司全面实现了新零售数字化运营能力的突破，新零售订单超 1200 万单。公司将依托行业领先的销售服务网络基础和爱施德新零售解决方案 2.0，持续强化线上线下流量的打通、获取和运营，进一步为品牌商、零售商和消费者提供数字化、智慧化、精准化的新零售赋能。充分发挥公司销售服务网络能力和私域流量价值，打造全渠道自营电商业务，洞悉并挖掘 C 端用户真实需求，对销售场景不断升级，在强化新零售能力的同时进一步提升获利空间。谢谢您的关注。

40. 公司创立了智能终端自有品牌“UOIN/柚印”，未来还会其他新的产品品牌？

答:您好。公司在 3C 数码领域拥有二十多年的经验积累和客户认知，在为合作品牌提供价值服务的同时，在 3C 数码及快消领域打造了自有品牌和共创品牌，将手机分销核心领先能力不断复制扩展至其他领域。公司旗下的智能健康品牌“UOIN/柚印”、智能护理品牌“ROZU/荣尊”、新式茶饮品牌“茶小开”、传统茶产品品牌“中茶印象”和 3C 数码电池品牌“Mottcell/山木”等品牌的产品力获得了消费者的广泛认可，在终端消费者群体的品牌认知获得持续强化，有效支撑公司持续推进产业升级的发展战略。未来公司将继续通过新产品的创新和服务实现品牌价值最大化。谢谢您的关注。

41. 贵司数字化零售业务通过哪些工具或平台开展？

答:您好。公司全面推动新零售战略升级，组建产业化的线上专业

团队，通过平台电商、直播电商、短视频、社交平台等数字化工具，形成了线上全场景的品牌运营和会员运营能力。感谢您的关注。

42. 公司的零售销售网络扩展情况？

答:您好。公司拥有强大的销售服务网络，2022 年在零售端的表现 为：（1）苹果业务团队持续拓展零售阵地，Coodoo 零售门店数量达到 145 家，保持全球苹果最大优质授权经销商的领先地位。除 Coodoo 门店以外，在管苹果授权零售客户数量同比增长 24.6%，达到 1124 家，始终保持行业领先地位。（2）荣耀零售侧战略合作不断深化，作为荣耀品牌多个项目的唯一认证服务商，服务荣耀线上官旗、线下 Honor 专卖店、荣耀会员平台、荣耀亲选平台和荣耀新零售平台，为荣耀 O2O 业务提供深度高效支撑，通过线上全渠道触达 C 端用户，助力荣耀进一步 强化消费者品牌心智，零售 市场份额实现新的突破。（3）实现新零售订单超 1200 万单。在天猫、京东、拼多多等多个主流电商平台整合供应链，搭建了全渠道的电商销售网络，实现了品类、品牌多元化的销售，提升产品销售能力和获利能力。同时公司不断加强与阿里巴巴的战略合作，持续提升新零售运营核心能力，持续推动新零售战略升级。谢谢。

43. 3C 消费电子行业概况？

答:尊敬的投资者，您好。消费电子行业是典型的科技技术驱动行业，新技术在消费电子产品中不断应用使得消费者对消费电子产品的需求逐渐向智能化、便捷化、集成化等方向延伸，促进了消费电子产品快速迭代更新。作为我国经济战略举措的关键组成部分，消费电子行业在我国总体工业中的重要性日益提高，加之我国居民消费水平不断提升，消费电子产品市场需求持续增长，促进了我国消费电子行业健康快速发展。谢谢。

44. 请问您贵公司目前荣耀手机在贵公司营业额里占比多少？

答:尊敬的投资者，您好。据市场研究机构 Canalys 数据显示，2022 年中国智能手机出货量为 2.87 亿台，手机行业头部品牌的市场份额进一步集中。荣耀全年出货量增长率高达 30%，荣登国内市场全年出货量第二。公司荣耀业务团队进一步强化了客户垂直管理深度、物流时效监控力度、库存及资金管控精细程度，使得荣耀业务服务能力进一步

步升级。同时团队与荣耀系统进行了高效对接，实现客户审核智能化、业务数据可视化等多项系统联动功能，大幅提升工作效率，差异化高价值服务能力再上新台阶。谢谢。

45. 有布局华为新能源汽车销售业务吗？

答:您好。公司高度重视新能源汽车赛道的布局，积极推进与新能源汽车品牌的合作。公司将积极发挥自身线上、线下渠道优势和分销零售网络，加速新能源汽车的区域覆盖，助力发展，持续为广大用户的出行和生活提供服务。相关情况敬请关注公司定期报告。谢谢您的关注。

46. 爱施德的数字化或科技研发能力如何？

答:您好。公司持续注重科技人才培养和 IT 研发能力建设，确保 IT 支撑持续行业领先，通过爱施德分销信息系统和最新发布的新零售平台系统，实现了信息流、物流、资金流的端到端可视化管理。2022 年公司的研发投入金额较去年增长了 39.50%，研发人员增长比例为 190.32%。谢谢您的关注。

47. 新零售 2C 有哪些突破？

答:您好。公司将线下门店场景与线上电商、直播、短视频、社交等平台进行高效融合，为线下苹果、荣耀零售门店智慧化、数字化引流赋能，实现门店新零售 O2O 业务体量和能力的快速提升。公司全面实现了新零售数字化运营能力的突破，新零售订单超 1200 万单。谢谢您的关注。

48. 请问公司整体手机销售情况？苹果销售情况？

答:尊敬的投资者，您好。公司作为苹果、荣耀、三星的战略合作伙伴和全国一级经销商，依托高效的销售服务网络、优秀的市场把控能力和雄厚的运营资金保障，为合作厂商创造了新的合作价值：苹果占据了国内全年 18% 的市场份额，也是苹果自进入中国市场以来获得的最高市场份额；荣耀全年出货量增长率高达 30%，荣登国内市场全年出货量第二，市场占有份额实现了跨越式发展；三星持续发力高端市场，凭借着折叠屏产品的开创性和稳定性积累了更多高购买力用户。2022 年公司与苹果、荣耀、三星持续保持战略合作关系，实现通信产品营业收入 816.76 亿元。谢谢。

49. 公司荣耀业务有哪些新的进展？

答:您好。报告期内，公司进一步强化了荣耀业务的客户垂直管理深度、物流时效监控力度、库存及资金管控精细程度，使得荣耀业务服务能力进一步升级；同时公司取得了荣耀在海外多个国家及地区的独家授权，携手荣耀在香港市场实现了销售份额及销量规模的新突破。据市场研究机构 Canalys 数据显示，2022 年全年荣耀手机在国内的出货量位列第二，市场占有率实现了跨越式发展。谢谢。

50. 去年董事会换届过程中，三名独立董事是谁提名的？

答:尊敬的投资者，您好。第六届董事会三名独立董事都是由公司第五届董事会提名，具体内容请详见公司已经披露的《独立董事提名人声明》，感谢您的关注。

51. 与三星的业务合作情况？

答:您好。公司作为三星的战略合作伙伴和全国一级经销商，依托高效的销售服务网络、优秀的市场把控能力和雄厚的运营资金保障，为合作厂商创造了新的合作价值。作为三星零售业务的重要合作伙伴，运营管理中国区最大的三星旗舰体验店，总管理门店数量超 4000 家。三星持续发力高端市场，凭借着折叠屏产品的开创性和稳定性积累了更多高购买力用户。感谢您的关注。

52. 优友互联的业务亮点在哪里？

答:您好。优友互联是行业领先的移动通信转售业务运营商，拥有移动、联通、电信三大运营商移动转售牌照，也是国内首家获得工信部批复物联网转售试点的企业，为消费者提供移动通信、物联网、云通信等服务。优友互联坚持“智能连接+创新服务”，通过持续的研发投入，已拥有软著 30 项，核心专利 2 个，在技术研发、业务资质、业务创新、风险管控等方面具备行业头部领先优势，通过云、AI 识别和大数据的创新驱动智慧应用，确保客户对通信和数据业务服务的有效感知，并进一步增强了客户的粘性，提供长期服务价值。谢谢。

53. 山木锂电池运用在哪些方面？现在锂矿便宜了不少，公司会收锂矿资源吗？

答:尊敬的投资者，您好。子公司山木新能源主要从事锂离子电池的研发、生产和销售，产品包含圆柱铁锂电池、软包（聚合物）电池、

大型电池组装及电子动力管理系统（PACK）等，广泛应用于家庭储能类、基站储能类和电子烟等特殊锂电池领域。相关情况敬请关注公司相关公告。谢谢。

54. 贵司上年应收账款中坏账比例超 10%，请问原因？贵司之后将如何规避？

答:尊敬的投资者，您好。公司应收账款坏账准备计提按照《企业会计准则》和公司相关会计政策规定执行。公司会持续加强应收账款的管理。谢谢。

55. 对贵公司的投资信心一直都非常强，从贵公司上市以来一直都持有公司股票，但贵公司上市以来的股价比 IPO 价格跌了一半，希望公司能更好回报投资者以提升二级市场股票价格！谢谢公司高管

答:尊敬的投资者，您好。2022 年公司实现营业收入 914.29 亿元，近 2 年复合增长率为 19.35%；扣非归母净利润 7.03 亿元，近 5 年复合增长率为 30.19%。公司秉承回报股东的原则，始终把股东利益放在第一位，自上市以来累计现金分红金额超 20 亿元。二级市场股价走势受多重因素等共同作用影响，公司将继续努力做好经营管理等在内的工作，对外积极开拓市场，以良好的业绩回馈广大投资者。感谢您对公司的关注与建议。

56. 山木新能源有计划进入资本市场融资吗？

答:尊敬的投资者，您好。具体事项请您关注公司已有公告和后续公告。

57. 贵司有否考虑增加科技板块投入呢，毕竟贵司的销售数据积累沉淀很多，如往人工智能板块和其他公司加强合作来反哺自身主营业务

答:您好！公司将保持对 IT、AI 研发体系建设的持续高投入，不断提升团队对新技术的应用能力，在保障 IT 系统安全性和稳定性的前提下，通过 AI、大数据采集、流程自动化、全链数据可视服务等新技术的应用，降低公司全业务流程运作成本，提升运营效率，为新业务提供数字化运营和系统支撑，并为全渠道客户提供行业领先、响应快速、实践最佳、效率最优的系统级解决方案，为公司持续创造新价值。感谢您的关注。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	不适用