

证券代码： 002094

证券简称：青岛金王

青岛金王应用化学股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-05-10

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年5月10日(周三)下午15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、董事、总裁：唐风杰先生 2、董事、副总裁、董事会秘书：杜心强先生 3、独立董事：陈波先生 4、财务总监：王彬先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请领导介绍一下公司海外业务开展的情况和成果？</p> <p>您好，公司海外业务主要为新材料蜡烛及香薰制品业务方面，公司通过对生产线的智能化和信息化的改造升级，提升生产效率，降低生产成本，同时，不断加大研发力度，开发新产品，以满足不同客户对产品的差异化需求，同时公司加大了对市场客户尤其是中高端客户的开发力度。谢谢。</p> <p>2、杜总，你们的化妆品还能做起来吗？品牌知名度太低了。</p> <p>您好，公司化妆品业务主要是品牌代理，在有效压缩和清理盈利能力差的品牌和渠道后，随着接触式社交场景的增加，居民消费</p>

信心逐步回升，化妆品行业需求有望受到提振，该项业务的经营质量也在逐步恢复中，谢谢。

3、公司今年的经营计划是什么？

您好，公司 2023 年经营计划如下：结合公司 2022 年度的经营情况并参照本公司 2022 年度的销售额、成本、利润等指标，公司 2023 年经营目标是营业收入超 30 亿元人民币，在此基础上改善收入结构，提高公司盈利能力。

新材料蜡烛香薰及工艺品方面，利用公司在新材料蜡烛行业内产品和品牌的竞争优势，调整产品结构，深度挖掘老客户潜力，在为老客户创造更多价值的基础上，继续开发支柱性大客户，以进一步巩固和扩大全球营销网络，增加公司外销的市场份额，通过产品创新和自有品牌建设实现稳定的收入增长。另一方面，在控制业务风险、确保优先满足新材料蜡烛香薰及工艺品和化妆品业务对资金需求的前提下，稳步发展公司的一般贸易业务。

公司将围绕公司既定的发展战略，积极投入信息化、数字化建设，充分利用互联网、物联网、大数据和人工智能技术，重塑供应链体系、融合线上线下渠道，强化供应链体系信息化建设，提升管理水平和运营效率，加快资金周转，实现多环节降本增效，同时结合市场变化不断优化品牌结构和渠道结构，积极开发自有品牌，引入海外优质品牌，提升商品销售利润。并迎合新渠道发展趋势，积极向以用户运营为核心的多种新零售经营渠道提供供应链服务，探索和开发新兴市场，积极寻找盈利增长点。

品牌方面，广州韩亚将把开发新产品和开拓新渠道作为经营主要方向。逐步完成了全系列专业彩妆和天然护肤产品新品换代，同时结合市场情况不断开发新品，渠道方面，在天猫“蓝秀化妆品旗舰店”的基础上，加大在小红书、抖音等渠道的投放力度，充分利用新媒体优势，宣传推广品牌和产品，并调整营销策略和销售政策来满足新的销售渠道。在原有业务基础上，利用新产品，新渠道提升销售业绩，提升盈利能力。

渠道代理及运营方面，上海月泮将依托现有的渠道分销和终端

推广能力，充分利用供应链的强大市场消化能力，继续深耕化妆品线下渠道，加强与更多品牌的深度合作。积极开发及引入自有、独家品牌，海外优质品牌，利用 BA 资源在朋友圈、抖音、快手等进行品牌推广，通过微信小程序，网红直播，员工线上直播以及参与屈臣氏电商销售等多种线上销售方式，进一步拓展新的销售模式。上海月沣还将积极主动进行信息化、数字化转型，联合行业领先合作伙伴打造智慧供应链和智慧零售协同的整体解决方案，短期通过系统化整合措施，提升公司管理水平和运营效率，将信息化系统、数字化运营能力向产业链覆盖，长期将加强技术和数据能力，最终形成数字化供应链服务平台和智能化终端零售服务平台。

化妆品新零售业务方面，众妆优选将全力打造终端门店+社群+直播+分销的自有智慧生态圈，最大限度地实现线上线下渠道联动，给消费者带来全新的新零售体验。通过持续的品牌形象和陈列场景升级，全面打造众妆优选“新体验、新惊喜、新分享”的社交特质，完善全渠道联动的新零售体系，给消费者提供更好的消费环境。强化社群+直播的多触点运营，沉淀优质会员流量，通过精准推送和触达实现对会员的深度运营和流量变现。同时，公司将加大品牌引入力度，引入更多网红品牌、新锐品牌，加速自有品牌/独家品牌的开发，为消费者带来更多优质的美妆商品，打造众妆优选核心竞争力。随着接触式社交场景的增加，居民消费信心逐步回升，化妆品行业需求有望受到提振。

在保障公司资金安全和正常经营资金周转需求的前提下，坚持“规范运作、防范风险、谨慎投资、保值增值”的原则，进行短期财务投资，提高公司资金使用效率，增加投资收益，从而进一步提升公司整体业绩及盈利水平。谢谢。

4、为什么公司最五年来业绩越来越差

您好，由于近几年市场环境原因，化妆品线下业务板块受到的冲击较大，影响了整体利润。随着不良资产的剥离，公司今年的经营质量在不断的恢复和提高。谢谢。

5、只能通过文字表达意见吗？

您好，公司本次业绩说明会采用文字问答方式进行交流，谢谢。

6、我是贵司股东，持股 100 万股，贵司未来战略是要大力发展智慧供应链和智慧零售相关信息技术；关于这个战略，贵司是计划依靠国内领先的数字化运营平台（公司）实现，还是计划自己发展信息技术事业部，自己做技术、平台支撑？另外，对于化妆品业务，未来定位是维持现有规模，还是继续向更广产品线及更深产业链发展？对于看家本领的蜡烛，如何利用在行业的地位，往深耕行业的方向做更大的规划？

您好，公司在新材料蜡烛及相关制品方面处于国际领先水平，行业龙头地位突出，近年来，公司在产品自主创新、研发设计等方面的能力不断提高，对市场客户尤其是中高端客户的开发力度不断加大。另外公司也根据国内市场对家居香薰需求的不断增长，积极开拓国内市场，开发迎合国内消费需求的香薰产品，以线上销售为主，在天猫、小红书、抖音等多个平台进行布局，随着接触式社交场景增加，居民消费信心回升，也在逐步向线下渠道延伸。在新零售方面，公司借助腾讯在新零售业务方面的技术优势和先进理念，利用腾讯提供的优 Mall、优客等产品，可以基于门店进行深度人流分析、动线分析、商圈洞察等，提高线下消费的转化率，提升坪效；通过全渠道发货系统将订单分流到各门店和仓库，实现 24 小时内完成发货。公司通过不断完善的“众妆优选”会员系统，洞察消费者的需求，集中优势资源在全球范围内为客户挑选优质商品。谢谢。

7、我是贵司股东，持股 100 万股，2023 年一季报中，扣非净利润 1394 万，同比增加了 7 个点，但 2022 年，公司通过出售子公司股权，把一些拖累业绩亏损的板块处理了，商誉也做了大幅减值，这种出售低效、亏损业务应该对今年一季度有营业利润的贡献，但 2023 年扣非净利润同比增长幅度太小，是否是公司 2023 年一季度在营业业务的赢利能力同比 2022 年有所下降，请正面回答。谢谢

您好，公司通过剥离部分子公司股权，压缩和清理盈利能力差的品牌和渠道，优化品牌结构和渠道结构，减少了化妆品渠道业务

	<p>相关子公司经营恶化对公司造成的持续性不利影响，公司化妆品业务的经营质量在逐步恢复中，谢谢。</p> <p>8、2022 年度公司的产品毛利率如何？是否易受上游原材料价格波动影响？</p> <p>2022 年度公司新材料蜡烛、香薰及工艺品板块毛利率为 19.81%，原材料价格波动对公司影响较小。</p> <p>9、公司股价自开年以来一直下跌， 这么多年了公司股价一直在 3-4 元起伏， 请问领导未来对股价提升有信心吗？</p> <p>您好，公司对未来业务持续发展有信心。谢谢。</p> <p>10、请问领导，对于业余拓展有特别的方向？</p> <p>您好，2023 年公司按照既定发展战略和经营计划开展业务，谢谢。</p> <p>11、没开始吗</p> <p>您好！公司 2022 年度业绩说明会已经开始，感谢关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-10