

证券代码：300866

证券简称：安克创新

公告编号：2023-003

安克创新科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	中信证券电话会 中金公司电话会 海通证券电话会 长江证券电话会
时间	2023年8月30日 - 8月31日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张希 证券事务代表：曾旖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、请简要介绍公司 2023 年上半年经营情况。</p> <p>安克创新 2023 上半年实现营收 70.66 亿元，同比增长 20.01%，归母净利润 8.2 亿元，同比增长 42.33%，扣非归母净利润 5.45 亿元，同比增长 77.8%。其中二季度营收同比增长 22.43%，归母净利润、扣非归母净利润分别同比增长 36.29%、103.13%。其中利润增长比收入更优，主要受益于汇率波动、国际间运费下降以及公司持续优化产品设计、开展提效降本工作等。</p> <p>分品类看，公司三大品类（充电、智能创新、无线音频）</p>

的营收占比分别为 49.3%、27.54%、22.12%。其中充电品类上半年收入 34.83 亿元，同比增长 18.29%；智能创新类收入 19.46 亿元，同比增长 16.66%；无线音频类收入 15.63 亿元，同比增长 29.11%。

区域方面，公司各主要国家和地区表现相对稳健，境外收入 67.95 亿元，同比 19.61%，境内收入 2.7 亿元，同比增长 31.05%。其中北美市场同比增长 12.55%，欧洲及日本市场分别同比增长 27.98%/ 36.39%，

渠道方面，公司线上实现收入 48.60 亿元，同比增长 28.3%。其中主渠道亚马逊收入 39.48 亿元，同比增长 21.92%；公司独立站业务持续壮大，上半年收入 4.56 亿元，同比增长 112.59%。

Q2、能否阐述一下 2023H1 音频品类增速领先的原因？

音频品类在 2022 下半年增速表现不明显，今年随着疫情逐渐稳定，海外生活方式慢慢回归到疫情前，需求逐渐回归。例如，在北美市场，头戴式耳机的需求相当强劲，过去一段时间内的整体增长非常明显。公司还针对不同市场的消费者做了深入洞察，比如在日本市场，公司注意到了用户需求，并对过去的产品进行了改良。旗舰产品从过去的耳塞式耳机变成了棒状的设计，这在东亚市场受到了欢迎。这些因素都对公司的销售收入作出了一定贡献。同时，公司在保持高端品牌定位的基础上，也在一定程度上满足了性价比的消费者群体，这些因素共同促使了上半年音频品类的增长，音频品类的市场份额也有一部分提升。

Q3、请问是什么因素导致智能创新品类毛利率提升显著？

智能创新品类毛利率提升较为明显主要有几方面原因：首先与去年的基数有关，去年公司扫地机产品面临较大困难，毛

利率相应较低；2023 年上半年，公司推出新款 eufy Clean X9 pro，产品力较以往产品有所提升，也得到市场一定的正向反馈，使得这块的毛利率恢复到相对正常的水平，这实际上是对之前阶段性困境的一种修复。其次，尽管我们在产品、市场份额和竞争力等方面与市场头部竞争对手存在一定差距，但今年的表现明显优于去年。此外，在消费安防领域我们仍保持着相对的领先地位，这也是毛利率提升的一个重要因素。

Q4、请教 2023H1 独立站的收入为何显著提升？同时，相较于传统的第三方平台，在运营效率和消费者获取方面，独立站的效果如何？

独立站与传统三方平台的运营方式存在显著差异。公司的独立站起源于官网，早期公司的主要运营策略是依赖第三方渠道开展销售，而非大规模拓展独立站。这是因为早期公司的产品主要是配件类，这类产品相对简单，具有低客单价、低复购率和低认知度的特性，而在亚马逊等平台上，这些产品的转化率通常较高。伴随公司产品品线持续扩展，尤其是在便携式储能和 3D 打印等复杂且高价值的领域，我们发现消费者的需求已经发生变化。他们在购买前希望能深入了解产品特性、多维度比较，并与品牌有更多的互动，这在传统的第三方渠道上实现较为困难，而独立站则能提供更好的解决方案。目前，我们独立站的产品组合主要是高货值、技术复杂度高的品类，例如今年便携式储能品类的增长表现良好，其中独立站的销售贡献尤为显著。

Q5、尽管公司近两年复杂品类的数量增加，但存货周转天数却同比有所改善的原因是什么？

存货周转天数的改善可归结为以下几个关键因素：首先，公司对存货管理的重视程度不断提高，并已在内部实施了一系

列优化措施。其次，业务战略需要公司在早期阶段进行库存积累、渠道拓展和品类扩充，这在一定程度上推高了公司此前的库存水平；然而，随着时间推移和运营管理能力的加强，这些因素的影响正在逐渐减弱。此外，公司在供应商选择和产品迭代更新方面投入了大量精力，专注于寻找具有更大潜力和配合度更高的优质供应商，这对改善存货周转率产生了积极影响。总的来说，存货周转天数的改善是多个管理措施和战略调整共同作用的结果。

Q6、随着产品品类的丰富化，我们的消费者洞察流程是否有相对于早期的 VOC（Voice of Customer）策略的调整？

公司一直在不断升级和改进 VOC 系统。在早期，我们主要依赖线上的结构化数据，如用户评论等，来捕捉用户的需求。然而随着时间的推移，我们发现这种方法存在一定局限性，即无法超越用户对产品的现有认知。因此，我们对 VOC 策略进行了全面的调整，从渠道、组织和流程等多个方面进行了补充和优化。现在我们已经设立了专门的消费者洞察部门，涵盖了线上线下渠道、产品团队、市场团队等，对我们系统的完善和数据的提升做出了重要贡献。

Q7、新能源品牌 SOLIX 推广策略怎样？下半年在产品上还有什么可以期待？

我们认为新能源品牌具有巨大的机会，Anker SOLIX 系列产品主要为生活多种场景提供充足动力，目前拥有露营供电 Camping 系列、房车和家庭备用供能 Flex 系列、家庭能源解决方案系列产品等。2023 年上半年公司推出应用磷酸铁锂电芯的超长寿命阳台光伏储能产品 Anker SOLIX Solarbank E1600，以及 Anker SOLIX F1200 便携式移动电源等产品，持续丰富产品矩阵。我们在产品方面投入了大量的精力和决心，并正在不断尝试和积累经验，期待未来能够持续推出优秀的产品。

	注：调研过程中公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单	无
日期	2023年9月4日