

证券代码：301001

证券简称：凯淳股份

上海凯淳实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华西证券 许光辉、徐晴； 财通资管 肖令君； 淳厚基金 朱颜小悦； 海通资管 田园； 诺安基金 王晴； 青骊投资 杨爱琳； 野村证券 唐建伟； 天瑞万合私募 王钱维； 盈科资本 孙超俊； 钡镜私募 牛妍菁。
时间	2025年1月2日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钱燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司目前代运营的核心客户和主要领域有哪些，商业模式是怎样的？</p> <p>公司品牌线上运营服务（代运营业务）是指公司围绕品牌方线上店铺销售，提供各类运营服务，包括视觉设计、店铺运营、仓储物流、营销策划、活动管理、客户服务等。合作的品牌方主要为国外品牌，在品牌知名度、业务稳定性、回款能力、获客成本等均具备一定优势，所在行业包括美妆、日化、厨房家居、奢侈品、食品、母婴等。当下，伴随电商行业的不断创新发展，公司致力</p>

于在品牌线上运营服务的各个业务环节与品牌方保持较高的合作深度，并积极参与到品牌方的线上渠道拓展、品牌升级等战略实施中，不断增加服务深度，进一步挖掘品牌的其他服务需求，坚持长期主义的理念以增加对服务品牌的粘性，实现存量市场的有效转化和拓展。

2、公司代运营的主要渠道有哪些，近年来渠道经营的变化趋势是什么？在抖音、微信小店上的发展情况如何？如何看待微信小店对未来电商格局变化的影响？

公司品牌线上运营服务主要依托于各电商平台开展，品牌线上运营服务中所提供的运营服务一般集中于线上店铺所在的特定平台。当下，随着新兴平台的崛起、原有电商平台流量规则的变化以及行业整体步入多元化，公司品牌线上运营服务范围实现了天猫、淘宝、京东外其他销售渠道的拓展，实现了对抖音、小红书、拼多多、微信等新兴渠道的覆盖，来自电商新平台的收入及收入占比有一定的提升，对单一电商平台的依赖程度降低。

我们认为，微信小店凭借微信庞大的用户基础和独特的社交属性，通过视频号、公众号、小程序、群聊等多维场景进行商品销售，巧妙地将商品交易融入社交网络，打造了一种“社交电商”的新模式。微信小店完全融入微信生态，得以享受来自社交互动（包括单聊、群聊、朋友圈）、公众号、微信搜一搜、视频号等多个渠道的流量滋养。这种创新的服务模式无疑为电商市场注入了新的活力，带来了前所未有的机遇与挑战。

目前，公司已为部分品牌在微信小程序提供代运营服务，然而，微信的“送礼物”等功能尚处于灰度测试阶段，仅对部分用户开放，微信电商的整体发展态势尚存不确定性。面对这样的市场状况，我们将保持敏锐的市场洞察力，及时关注行业的新发展趋势。同时，我们将积极调整业务策略，拓宽业务领域，以灵活应对市场变化，确保公司能够把握微信电商的未来发展机遇，持续推动业务向前发展。

3、公司今年的经营预期如何？明年重点拓展的方向？

2024年前三季度公司营业收入 2.97 亿，同比下降 33.93%，主要系业务结构调整所致，净利润为 467.7 万元，同比增长了 161.72%，主要系精细化管理及资源配置优化所致。公司未来致力于构建稳健而持久的发展路径，成为“能深耕，敢破局，懂持续”的品牌服务商。通过提供差异化服务、提升服务质量或开发独特的产品来增加服务的附加值，为品牌方提供一站式商业解决方案。

4、AI 的应用情况，在收入端或者成本优化端的效果如何？

AI 语言类模型、生成类模型、情感类模型在电商行业发展迅猛，公司在关键业务领域已经广泛采用了 AI 技术，包括但不

	<p>限于生成式文字内容、创意图片设计、编程辅助、AGENT 智能代理、数据处理等。这些应用场景具体体现为：提炼产品核心卖点、设计适用于多种场景的创意图像、运营商品 AI 赋能、KOL 精准营销系统、构建内部业务系统的问答 ChatBot、智能助手、智能客服服务等。这些系统和服务的主要目的是帮助品牌更好地理解市场动态、优化产品卖点、提高营销效率，以及精准触达目标受众。同时，这些智能化工具也为公司内部降本增效提供了坚实的支撑，通过自动化、个性化和智能化，提高运营效率，降低成本，提升客户满意度。</p> <p>未来，公司将继续关注 AI 技术的最新应用场景，并积极探索将 AI 技术与电商场景相结合，以提升公司的整体核心竞争力。同时，公司致力于不断提升自身的研发和技术开发能力，通过构建智能化和数字化的经营模式，运用云计算、大数据分析、人工智能等前沿技术，以提高经营效率和决策质量。公司将数智化的方法论与主营业务相结合，因地制宜地解决品牌面临的痛点问题，实现服务数量和质量的双重提升。通过这些努力，公司旨在为客户提供更加个性化、高效的服务，同时优化内部管理流程，实现可持续发展。</p>
附件清单	
日期	2025 年 1 月 3 日