

证券代码： 300792

证券简称：壹网壹创

杭州壹网壹创科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

2024-001

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	2024年4月29日(周一) 下午 15:00~17:00
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
上市公司接待人员姓名	1、壹网壹创副总经理、董事会秘书高凡 2、壹网壹创 财务负责人周维 3、独立董事胡正广 4、董事长兼总经理林振宇 5、保荐代表人胡伊苹
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司目前投资的企业众多，如嗨小瓶，接下来如何发挥你们的优势辅助他们做大做强？ 尊敬的投资者，您好。嗨小瓶实际是公司参股企业的独立投资行为。感谢您的关注。 2、目前公司业绩九连降，是否可以理解为互联网电商调整期会持续下降，投资者需要了解的是公司如何提升业绩，因为只有夕阳的产业，没有夕阳的企业？ 尊敬的投资者您好，公司目前处于穿越电商行业发展变缓的

周期，我们一直努力通过夯实全域电商服务主营业务的同时，寻找新的增长曲线。公司从 2022 年开始探索总代业务，到 2023 年深耕 ILLY 咖啡、洁碧等总代业务，全面实现线上、线下渠道融合发展。2024 年，公司将继续保持上述发展方向，努力增厚业绩，争取不辜负您的期待。感谢您的关注。

3、请问如何接下来增强抖音方面的布局？

尊敬的投资者您好，在当前数字化经济蓬勃发展的背景下，内容电商与新兴电商平台已成为品牌营销与销售的重要渠道。公司将在 2024 年进一步扩大与抖音等平台合作规模，结合其强大的用户基础和内容传播力，构建健全渠道、全触点的营销网络，实现品牌信息的精准推送与广泛覆盖，深度赋能品牌，提升品牌影响力。感谢您的关注。

4、接下来如下部署海外的业务？

尊敬的投资者您好，公司将持续深化总代业务——继续在全球范围内寻找深度合作总代项目。感谢您的关注。

5、2024 年底你们公司具体有什么目标？

尊敬的投资者您好，2024 年公司将继续通过新策略、多平台助力全域电商和总代业务的发展来实现长期增长。主要举措如下：1、继续巩固全域电商服务的核心优势，赋能品牌。2、持续深化总代业务——继续在全球范围内寻找深度合作总代项目。3、持续进行系统化建设及技术创新，提升效率。感谢您的关注。

6、目前估价已处于历史地位，是否有回购计划？

尊敬的投资者，您好，请您关注公司相关公告。感谢您的关注。

7、以后有没有收购其他公司的打算？

尊敬的投资者，您好。感谢您的关注。

8、公司的员工结构和人才储备情况如何？

尊敬的投资者您好，公司目前在职 1,600 余名员工，分布在杭州、北京、广州、上海四地。公司人才管理策略会与公司经营发展战略相适应，优化员工的知识和专业结构，通过员工培养培

训促进员工成长，不断增强人才的竞争实力。同时，公司积极发掘和培养高潜力员工，建立高潜人才库，储备各类人才，优选继任人选，配合业务发展。感谢您的关注。

9、有新的产品或服务即将推出？

尊敬的投资者，您好。公司 2024 年将继续保持发展全域电商服务商及总代业务的发展。如后期公司有了新的业务模型，公司会及时在相关公告中披露。感谢您的关注。

10、公司的现金流状况如何，是否有足够的流动性支持运营？

尊敬的投资者您好。2023 年度经营活动产生的现金流量净额为 86,109,012.96 元。感谢您的关注。

11、如何应对原材料价格波动的风险？

尊敬的投资者，您好。公司的主营业务主要是品牌线上管理服务 and 品牌线上营销服务。其中管理服务是以从品牌方获得服务费；线上营销服务是根据品牌方采购的成品价格和最终销售给消费者的价格之间的差额。故上述模型中，基本未涉及原材料采购。感谢您的关注。

12、公司的主营业务是什么，其在行业中的竞争地位如何？

尊敬的投资者您好，公司深耕电子商务服务行业十余年，始终秉承着“致力于为品牌提供更好的服务，为消费者提供更好的购物体验 and 传递美好事物”的服务宗旨，凭借着深厚的运营服务能力已成为行业内领先的电子商务服务商，并正向着品牌管理公司迈进。感谢您的关注。

13、国内外市场的扩张计划是什么？

尊敬的投资者您好，一方面，我们将继续巩固全域电商服务的核心优势，赋能品牌；另一方面，我们也将持续深化总代业务——继续在全球范围内寻找深度合作总代项目。感谢您的关注。

14、贵司客户群体有哪些，是否存在客户集中度较高的风险？

尊敬的投资者您好，公司目前合作品牌覆盖美妆类、个护家清、保健品、食品等各个领域。公司前五大客户销售额占总销售额比例约 30%。感谢您的关注。

15、总经理您好！请问公司出于怎样的战略考虑，将浙江上佰公司的股权对外转让？谢谢。

尊敬的投资者您好，在电商环境变化的背景下，基于双方战略发展需求以及更好发挥原股东激情，公司进行了股权转让。感谢您的关注。

16、为什么一季报净利润比青木还少一半。平时多一倍的。

尊敬的投资者您好，公司一季度归母净利润为29,278,802.45元，关于公司一季度经营情况，您可以参照公司发布的定期报告。感谢您的关注。

17、2023年公司研发投入占营业收入的比例是多少？

尊敬的投资者您好，2023年公司研发投入占营业收入的比例为1.29%。感谢您的关注。

18、公司业绩下滑很多，今年有什么亮点提高业绩？

尊敬的投资者您好，公司将继续通过新策略、多平台助力全域电商和总代业务的发展来实现长期增长。感谢您的关注。

19、高总，您好，我这便是《泡财经》，公司2023年销售毛利率下滑，原因是什么？新的一年如何补救？

尊敬的投资者您好，公司2023年销售毛利率下降的原因如下：1、行业竞争性进一步加强。2、2023年公司亦寻求重点突破，重点引入大健康类目头部品牌Swisse，总代业务的ILLY咖啡、洁碧、倍洁丽。无论是新保健品类目Swisse业务的开展初期还是总代业务全面进入Sam、Costco、ole、盒马等线下渠道布局，都呈现了初期投入较大的特点。3、基于经营策略的调整，公司主动终止一些盈利能力相对较弱的业务、清理部分品牌库存。感谢您的关注。

20、净利比青木还少了？

尊敬的投资者您好，您所反映的情况与巨潮网披露的信息似乎不一致。感谢您的关注。

21、请问公司业绩为什么下滑这么多？

尊敬的投资者您好，公司的经营情况及业绩动因浅析如下：

1、处置对外投资的影响：在电商环境变化的背景下，公司和被投企业原股东，基于双方战略发展需求以及更好发挥原股东激情的前提下，报告期内公司进行了股权转让，主要的影响表现为浙江上佰、上海哆米等。上述调整系公司营收下降的主要原因，亦对公司归属于上市公司股东的净利润构成较大影响，金额约为2,000万元。2、固定资产的影响：公司总部大楼投入使用，其折旧摊销较2022年增加2,000万元。3、业务层面的变化：受电商行业处于调整期影响，传统品牌线上管理业务也有一定下降。同时基于经营策略的调整，公司主动终止一些盈利能力相对较弱的业务、清理部分品牌库存。另外，报告期内公司亦寻求重点突破，重点引入大健康类目头部品牌Swisse，总代业务的ILLY咖啡、洁碧、倍洁丽。无论是新保健品类目Swisse业务的开展初期还是总代业务全面进入Sam、Costco、ole、盒马等线下渠道布局，都呈现了初期投入较大，增利尚不明显的特点，但却为下一年的增长做好了铺垫。4、政府经营政策调整的影响：报告期内，受市场影响，政府及各机构调整政策，公司获得各类经营性奖励、项目类奖励较2022年同期，减少1,200余万元。5、金融资产的公允价值影响：受市场影响，公司投资的物产云商、每鲜说等，公允价值同比2022年减少近1,600万元。6、履行社会责任：报告期内，公司履行社会责任，通过向索玛花基金捐赠等，同比2022年增加约100万元。感谢您的关注。

22、请问股价一直下跌，是不是贵公司业务没有增长空间持续萎缩？

尊敬的投资者您好，电子商务目前正处在调整期，公司亦正在穿越周期。互联网电子商务的行业特点之一是不不断变化，不断创新，我们相信周期终将穿越，我们亦会时刻准备迎接新的挑战 and 机遇。感谢您的关注。

23、公司将继续深耕电子商务服务行业，请问公司在这一领域的具体发展计划是什么？

尊敬的投资者您好，2024年公司将继续通过新策略、多平

	<p>台助力全域电商和总代业务的发展来实现长期增长。主要举措如下：1、继续巩固全域电商服务的核心优势，赋能品牌。 2、持续深化总代业务——继续在全球范围内寻找深度合作总代项目。3、持续进行系统化建设及技术创新，提升效率。感谢您的关注。</p> <p>24、领导，您好！我来自四川大决策公司如何化解客户集中度高的风险问题？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司目前合作品牌覆盖美妆类、个护家清、保健品、食品等各个领域。公司前五大客户销售额占总销售额比例约 30%。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-04-29