

证券代码：301558

证券简称：三态股份

深圳市三态电子商务股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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	国泰君安、汇添富基金、嘉实基金、招商基金
时间	2024年06月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 朱慧芬 投资者关系总监 陈禹
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司分区域、分平台的收入构成情况？</b></p> <p>根据2023年年报数据来看，区域分布方面，欧洲收入占比36.98%、北美收入占比27.69%、亚洲收入占比23.79%；平台分布方面，亚马逊平台收入占比32.36%、eBay平台收入占比15.48%、AliExpress平台收入占比15.46%、Shopee平台收入占比14.07%。</p> <p><b>2、公司的兴趣爱好类产品具体包括哪些细分的品类？</b></p> <p>公司出口跨境电商零售业务销售的产品主要包括5大</p>

类17小类，兴趣爱好类产品主要包括创意手工（如皮革工艺、刺绣、地毯制作等）、户外活动（如户外运动、野营、轮滑、攀岩等）、休闲娱乐（如户外玩具、室内玩具、无人机及配件等）、音乐艺术（如各种乐器配件、舞台灯光、乐器等）、运动健身（如高尔夫配件、健身、水上皮划艇等）。

**3、公司相较一些友商公司，销售平台相对分散，公司这样的平台布局是怎么形成的？目前在新兴平台有规划吗？**

“多平台、多品类、多区域经营”是公司经营策略之一，该经营策略可以相对有效地分散经营风险。公司也在积极开拓新兴电商平台，目前已在Tiktok、Temu、Shein等平台开展业务，在扩大业务规模的同时降低经营风险。

**4、公司海外仓的模式主要是自建海外仓还是第三方海外仓？**

公司在积极探索并推进海外仓模式，将一些销量较好的产品提前备货至海外仓。目前主要采取平台海外仓、第三方海外仓模式，在美国、德国、英国、法国、日本等站点逐步进行布局。

**5、公司物流业务增长态势良好，主要是做哪些环节的业务？**

公司跨境电商物流业务是基于实际跨境物流经验和IT技术手段将优质承运商资源聚合起来，从而能够面向具有跨境物品传递需求的客户提供跨境物流服务，即从客户处收件后，经过安检、计重、分拣、贴标、分拨等操作后，交由第三方服务商（航空公司代理、商业快递公司、干线运输公司、清关服务公司、各国邮政公司等）进出关申报、安排航班，运输至世界各地的服务。随着跨境电商蓬勃发展，出口跨境物流需求日益旺盛。为满足跨境卖家多样化

	<p>的物流需求，公司与行业内承运商、货运代理商、清关公司等供应商建立了稳固的合作关系，推出一系列快速、高效、安全的国际专线、国际邮政、商业快递等服务。公司的跨境电商零售业务和跨境电商物流业务两者相辅相成，协同发展效应良好。</p> <p><b>6、公司创始人是怎么进入这个行业的？</b></p> <p>公司创始人ZHONGBIN SUN先生于2001年作为技术移民在加拿大多伦多成立了一家基于互联网的软件开发公司“Suntek”。随着中国制造在全球崛起，“Suntek”在2004年增加了电商业务，从中国批发商品到加拿大仓库，然后通过网站销售给北美消费者。但是，“为什么这些产品不能从中国直接发往世界各地呢？”带着这个考虑，2007年三态落地中国深圳，将中国的优质商品销售给全球消费者。</p> <p><b>7、公司与友商相比的竞争优势有哪些？</b></p> <p>公司核心竞争力主要体现在以下三个方面：（1）不断积累的数据资产及迭代升级的信息化、数字化、智能化技术优势。（2）轻资产、多品类、多区域的精细化运营模式带来的抗风险优势；（3）出口跨境电商零售与出口跨境电商物流协同优势。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年06月14日