

证券代码：003010

证券简称：若羽臣

广州若羽臣科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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（2024广东辖区上市公司投资者集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年09月12日 15:30-16:30
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
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王玉 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监 罗志青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、哪些业务是公司实现营业收入和净利润稳步增长的主要驱动力？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。面对全球消费品市场的复杂挑战，公司始终保持战略定力，致力于通过全链路、全渠道的数字化能力，全面推进品牌管理、自有品牌及代运营业务的发展，以扎实的业务布局和前瞻性的行业洞察，穿越经济发展周期，整体业绩稳中有进。上半年，公司实现营业收入78,720.19万元，相比去年同期增长33.08%，提升显著；归属于上市公司股东的净利润 3,893.51万元，同比增长72.51%。这一增长得益于公司在品牌管理业务、自有品牌业务以及代运营业务上的全面推进和优化，特别是自有品牌业务的大幅增长，实现营业收入</p>

	<p>17,623.43 万元，同比大幅增长 67.11%，占公司营业总收入的比重提升至 22.39%，再次超预期完成业务目标；品牌管理业务上半年营业收入21,977.65万元，营收占比从2023 年年底 11.75%提升至27.92%，促进公司业绩整体增长。感谢您的关注。</p> <p>2、请问董事长，公司采取了哪些具体措施以提高人员效率并有效降低管理费用？</p> <p>答：公司在快消及电商市场的十余年发展过程中，淬炼出一支竞争力显著的核心骨干和管理团队，在产品研发、品牌战略管理、市场营销策划、全渠道运营等诸多领域中沉淀了深厚的专业素养与实践经验。在人员效率方面，公司着重于人才梯队的建设以及核心人才的储备，在内部发展培训讲师，鼓励优秀员工将个人的经验分享、赋能到组织建设中，进一步提升团队综合竞争力。在营收增长的前提下，实现管理费用的下降，2024年上半年，管理费用同比降低 11.13%。</p> <p>3、对经济环境有怎样的预判，并分析分析电商行业可能面临的机遇有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。国家公开统计数据显示，今年上半年，网络购物促销力度加大，网上零售持续较快增长，全国网上零售额7.10万亿元，同比增长9.8%，其中，实物商品网上零售额5.96万亿元，增长8.8%，占社会消费品零售总额的比重为25.3%，比一季度提高 2.0 个百分点，今年以来占比持续提升。伴随直播带货、即时零售等电商新模式快速发展，线上消费有望稳步增长，同时，行业头部效应加速释放，作为头部品牌数字化管理公司，将获得更多竞争优势。电另一方面，子商务行业高速发展的同时，相关配套法规也在不断完善。消费者权益保护更加完善，各类电商平台也积极更新完善平台规则，推出管理规范、负面清单、处罚规则等细则，促进各方合规经营，共同驱动电商行业向高效、有序、理性方向发展。感谢您的关注。</p> <p>4、公司在代运营业务方面的表现如何？为了增强代运营业务的抗风险能力，公司采取了哪些措施或有哪些策略规划？</p>
--	---

答：尊敬的投资者，您好。公司聚焦资源，持续优化核心合作品牌的生意交付结果，上半年，代运营业务实现经营收入39,119.11万元。通过对业务的精细化管理，在稳步发展的同时，实现了毛利率和业务健康度的进一步提升。公司在全渠道的业务能力持续深化，除淘系生态平台外，在抖音、小红书等内容电商平台上也同样保持着良好发展态势，如上半年，抖音平台的销售稳步增长，占比进一步提升至18.66%，较2023年全年增长4.57个百分点，公司淘外渠道业务占比已达52.43%，通过战略性布局 and 全渠道能力不断深化，公司代运营业务的抗风险能力持续提升。感谢您的关注。

5、请问公司在自有品牌业务的表现如何

答：尊敬的投资者，您好。上半年，公司自有品牌业务继续保持健康发展，实现营业收入17,623.43万元，同比增长67.11%，占公司营业总收入的比重提升至22.39%，再次超预期完成业务目标。感谢您的关注。

6、在竞争激烈的保健品行业中，公司采取了哪些策略与措施来确立并巩固其作为市场头部的竞争优势地位？

答：尊敬的投资者，您好。作为消费品品牌管理公司，公司自2016年正式进军保健品市场，已沉淀起充沛的专业人才资源和深厚的知识储备。核心业务团队中，保健行业人才占比超过一半，先后服务了近50个大健康品牌，沉淀出超过20个渠道以及保健品100个叶子类目的深耕经验。公司继续深挖大健康等高潜行业，紧抓行业发展红利，充分发挥自身资源优势，关注行业发展趋势，加强对料配方及科技创新引领的品牌、产品研究，持续聚焦资源，将人力、物力、财力等资源优先投入到具有高增长潜力的业务领域和关键环节。根据市场需求和业务发展情况，对资源进行优化配置，合理调整资源分配比例。在优选总代品牌合作，推进品牌管理业务发展的同时，以成熟的全链路品牌孵化、管理能力，积极推进自有保健品牌的健康成长，不断加固在行业中的竞争壁垒。感谢您的关注。

7、绽家品牌系列产品7月份以来销售状况如何

答：尊敬的投资者，您好。绽家目前产品线已覆盖了专衣专护、环境清洁、专业消毒杀菌、环境香氛以及身体个护等多个领域，在线上和线下都持续保持着健康发展态势。关于公司经营业绩情况，请关注公司后续发布的定期报告。感谢您的关注。

8、公司品牌管理业务已展现出爆发式增长，请问应如何维持并推动其持续创收？此外，当前该业务的覆盖领域与整体布局情况是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好。若羽臣在过去十余年的发展过程中，已实现从品牌运营向品牌管理的跨越，沉淀了操盘品牌的全链路经验，能更好地将全场景、全渠道的营销优秀经验渗透到品牌前端，深度赋能品牌的全方位价值提升。公司品牌管理业务自2023年开始加速布局，报告期内实现营业收入21,977.65万元，较去年同期增长2,091.08%，成为公司业绩新的增长曲线。未来公司将继续聚焦大健康等高潜行业，关注行业发展趋势，加强对原料配方及科技创新引领的品牌、产品研究，以高含量、强功效、新成分为重点方向，在全球方位内拓展、引进优质品牌，通过总代及经营权/所有权买断、海外品牌合资等多元方式，全面负责其相关产品在中国或更多地区的市场推广和销售运营，积极推进品牌管理业务的健康发展。感谢您的关注。

9、数智化转型浪潮中，AI技术如何具体驱动公司业务实现多项改进与升级？

尊敬的投资者，您好。在数智化浪潮下，公司积极拥抱技术发展创新，驱动业务的数智化转型，以前沿AI技术为业务提供新质生产力。2024年上半年，公司进一步深化AI技术在日常业务发展中的运用。在页面制作上，通过AI绘画和AI照片生成，辅助商品图片、店铺页面以及资源位图片的设计制作；在客服服务上，运用AI语音技术制作客服语音回复；同时，公司还通过AI影像分析技术，梳理更多高效的信息展示模型，辅助强化消费者的成交意愿，赋能业务的增长。在商品管理方面，公司大数据分析和智能预测，精准地预测商品的需求趋势，制定更

	<p>加科学合理的商品采购计划，维持库存产品与经营需求的动态平衡，避免过度备货或缺货的尴尬局面，降低了库存风险和资金压力。此外，日常经营过程中，公司通过订单结构分析，定期优化发货链路和仓储网络，实现成本管控和效率提升。报告期内，公司仓储物流费用同比降低了 9.92%。用户体验方面，在AI技术赋能下，电商平台的全链路体验均得到优化提升，例如智能推荐、智能搜索、智能客服等功能，通过对用户行为数据进行分析，了解用户的购物习惯和需求，从而进行精准营销。感谢您的关注。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2024年09月12日