

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：2024-002

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9月13日（周五）下午 14:00~16:30
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	1、董事长兼总经理 王莉女士 2、董事会秘书 钱燕女士 3、财务总监 张驰女士
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、能否详细介绍一下凯淳股份的核心竞争优势以及这些优势如何体现在产品和服务上？ 尊敬的投资者，您好！公司具备多行业高知名的品牌覆盖，强粘性长周期服务输出的竞争优势；具有全平台、全领域的服务优势以及专业的IT开发能力、全渠道的数据整合能力。品牌业务方面，公司注重日常运营的长期复利效果，通过为品牌量身定制方案策略，采取精细化、数字化运营等方式，展示品牌理念、强化品牌价值，形成符合品牌市场拓展的最佳运营模式，帮助品牌挖掘内部核心竞争力；技术运用层面，公司充分发挥“数投效一

体”的独特优势，多维度提效，以数字和技术驱动决策优化、管理优化、服务优化，将数字化降本增效和全链路运营紧密结合，助力品牌高效高质量建设，同时拓展公司发展的新路径。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

2、凯淳股份的盈利模式是怎样的？公司的主要收入来源是什么？是否有计划拓展新的收入来源？

尊敬的投资者，您好！公司的业务包括品牌线上销售服务、品牌线上运营服务以及客户关系管理服务，其中，品牌线上销售服务的收入构成包括对消费者的零售收入或对各渠道的分销收入，盈利的产生基于产品购销差价；品牌线上运营服务与客户关系管理服务的收入源自公司向品牌方收取的服务费收入，服务费收入抵减人工和外采成本后的所得即构成盈利。公司将持续密切关注行业趋势发展，并围绕主营业务进行市场开拓。再次感谢您的关注，并期待与您共同见证公司的成长与发展。

3、近期公司有哪些新产品或服务推出？这些新推产品/服务的市场接受度和初期业绩如何？

尊敬的投资者，您好！公司通过研发先进的信息技术和智能化工具，提升客户体验和服务质量，优化自身管理流程和机制，提高运营及服务效率。公司作为电商行业的先行者，深知行业内部存在着大量的重复性和创意性工作。为了提升工作效率、降低成本，并助力员工适应 AI 时代的发展步伐，公司在内部大力推广生成式 AI 技术的应用。通过整合和优化内部运营与开发系统，公司已经实现了生成式 AI 在多个场景的广泛应用，包括但不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：一句话提炼产品核心卖点、设计适用于多种场景的创意图像、构建内部业务系统的问答 ChatBot、以及智能客服服务等，这些都为公司的业务发展提供了坚实的智能化支撑。通过不断探索和实践 AI 技术的商业应用，公司将向着更加智能化、高效化的未来迈进。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

4、鉴于不断变化的市场环境和技术快速迭代，凯淳股份未来五年的发展蓝图是怎样的？

尊敬的投资者，您好，公司始终围绕战略规划，一直秉承稳健经营、持续发展理念，坚持倡导可持续发展。公司将做好自身经营管理工作，坚持以价值创造为核心，提升经营业绩与市场竞争力，不断提升公司的内在价值和长期投资价值，努力用业绩回报广大投资者。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

5、凯淳股份在国际市场的扩张策略是什么？面对全球化挑战，公司有哪些具体的计划和策略？

尊敬的投资者，您好！公司将结合多年运营中大型跨国知名品牌线上销售的成功经验优势，帮助国际品牌迅速制定适合中国市场的营销策略，通过各环节协作运营打通供应链、实现资源整合与优化。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

6、能否介绍一下公司目前的研发投入情况？研发投入在行业中处于什么水平？

尊敬的投资者，您好，公司不仅在自行研发的全渠道电商运营管理软件（OMS 系统）、全渠道仓库管理软件（WMS 系统）及财务管理系统（FMS 系统）等方面进行了优化和升级，还融合了 AI 相关功能，显著提升了系统效率。公司研发的各业务系统智能助手、智能法务模型、智能客服、智能巡店、卖点提炼、文生图、AI-文案速写、私域精准投放等功能，共同打造了一个全链路、全协同的数字化环境。公司在技术环节、应用领域、产品开发等方面不断取得突破，积极探索新的市场机遇和增长点，从而提升了公司的核心竞争力。公司将持续聚焦主业，不断提升自身的研发和技术开发能力，特别是在智能数字化技术方面持续加大投入。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，致力于提高经营效率和决策质量，以适应不断变化的市场环境，满足客户需求，并保持行业领先地位。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

7、凯淳股份在其主要业务领域的市场份额是多少？与主要竞争

对手相比，公司的市场地位如何？

尊敬的投资者，您好！公司设立伊始，就立足全渠道、全领域、多行业的运营服务理念，经过十余年的发展和积累，凭借精细化的管理能力以及优质的服务能力逐渐脱颖而出，获得了各行业头部品牌的认可，建立起了良好的口碑，经过多年的累积，公司已与近百个品牌开展过业务合作。公司发展至今，已取得了来自电商运营、电商整合营销、客户关系管理、数字营销、移动营销、商业创意、私域流量以及人力资源等不同领域的行业重磅奖项及平台认可资质。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

8、凯淳股份的客户群体主要包括哪些？公司是如何维护和扩大其客户基础的？

尊敬的投资者，您好！公司服务品牌的行业涵盖航空、汽车、快速消费品、奢侈品、饰品、美妆、母婴、食品、厨房家居、服饰、零售等大众消费领域，赢得了诸多知名品牌客户的长期信任与合作。在项目长期经营中，公司结合平台政策、时下热点及品牌需求，从方法论掌握、资源支持、实战试炼上多角度切入，形成与之相匹配的方案，从突破到打透，全方位地为品牌带来切切实实的帮助。公司始终坚持以稳健的步伐推进业务发展，不盲目追求短期的高增长，在保持业务稳定增长的基础上，逐步积累品牌价值和市场份额，于日常运营上持续深耕，成为品牌“时间的朋友”。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

9、公司如何看待当前的宏观经济环境及其对业务的潜在影响？

尊敬的投资者，您好！当前，我国居民消费总额总体处于上升趋势，正在从低品质消费向中高品质消费、从生存性消费向享受型消费、从传统消费向数字化消费转变。随着消费理念不断升级，消费习惯不断变迁，消费新场景、新业态、新模式层出不穷。在此背景下，公司持续进行多平台、多矩阵式的布局，力求丰富服务模式、内容和渠道，以消费者为核心、品牌利益为本，赋能新产品、新服务、新场景的创造，为公司的长远发展和竞争力提升打下坚实的基础。再次感谢您的关注，并期待与您共同见证公司

的成长与发展。

10、针对未来的不确定性，凯淳股份有没有制定相应的风险应对策略，例如应对可能的经济衰退、市场需求变化或技术革新？

尊敬的投资者，您好！面对行业的快速变革和新兴业态的不断涌现，公司积极拥抱变化，灵活调整战略方向，持续优化服务体验，旨在通过优化现有业务（存量）和开拓新的市场空间（增量），助力品牌实现业务的稳健增长。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。公司坚持长期主义的经营理念，注重持续深耕细作，致力于成为品牌的长期合作伙伴，即“时间的朋友”。通过持续的努力和创新，能够与品牌共同成长，实现互利共赢的长期发展。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。

11、公司业绩上市以来都表现不佳，请问目前公司代运营和自有品牌业务的利润率和毛利率情况如何？后续将会有哪些举措提升相关利润？

尊敬的投资者，您好，公司代运营毛利率为 36.30%，毛利率比上年同期增长 10.95%，公司暂无自有品牌业务。尽管互联网流量的红利期已经过去，但在当前的市场环境下，电商代运营行业依然展现出巨大的发展潜力。随着大数据、人工智能等技术的不断进步，电商代运营服务商能够提供更加精准的营销解决方案，帮助品牌更好地理解消费者需求，实现个性化推荐和精准投放，从而提高转化率。尤其是在服务创新和技术驱动方面，有望实现新的增长点。后续公司将进一步积极拓展市场，力求在提升收入水平上取得新的突破。与此同时，我们也深知成本控制和管理优化对于提升公司竞争力的重要性。因此，公司将持续致力于完善内部控制流程管理，严格控制各项成本费用，降低人工成本，优化库存管理，并积极推进数字化转型。通过这些全方位、多维度

的努力,我们旨在全面推动降本增效,提升公司的综合治理能力,进而实现经营效益的显著提高。通过持续改进和精细化运营,公司希望为投资者带来更加稳健的业绩表现和更高的投资回报。再次感谢您的关注,并期待与您共同见证公司的成长与发展。

12、2024 年半年度公司运营情况怎么样?

尊敬的投资者,您好,2024 年半年度,公司实现营业收入 207,343,632.23 元,公司 2024 年半年度归属于上市公司股东的净利润为 3,589,330.67 元,比上年同期增加 146.15%。公司致力于在多个平台发力,通过突破同质化的营销方式,创新地将“文字+图片+视频+直播”多种形式相结合,以此充分发挥兴趣电商、内容电商、短视频电商在培育消费需求、影响消费决策中的重要作用,有效促进了从“种草”到消费的转化过程。借助先进的 AI 和大数据技术,公司更加聚焦于实现精准的个性化营销,以满足不同消费者的个性化需求,提升用户体验。同时,公司正积极探索跨界合作的新模式,推动品牌与其他行业的深度融合,旨在开辟更为广阔的市场空间,为公司的发展注入新的活力。公司将继续努力,不断提升自身市场竞争力,为投资者创造更多的价值。再次感谢您的关注,并期待您的持续支持。

13、请问公司 2024 年是否有并购计划?

尊敬的投资者,您好,公司目前暂没有并购重组的相关计划,我们将继续聚焦于主营业务,紧密结合公司的经营实际情况和长远战略规划进行审慎考量。后续如涉及相关重大事项,公司将按照规定及时履行信息披露义务,请关注公司在指定信息披露平台发布的公告,再次感谢您的关注,并期待您的持续支持。

14、公司数字化转型最新进展怎么样? 24 年研发投入多少?

尊敬的投资者,您好,公司不仅在自行研发的全渠道电商运营管理软件(OMS 系统)、全渠道仓库管理软件(WMS 系统)及财务管理系统(FMS 系统)等方面进行了优化和升级,还融合了 AI 相关功能,显著提升了系统效率。公司研发的各业务系统智能助手、智能法务模型、智能客服、智能巡店、卖点提炼、文生图、

	<p>AI-文案速写、私域精准投放等功能，共同打造了一个全链路、全协同的数字化环境。公司在技术环节、应用领域、产品开发等方面不断取得突破，积极探索新的市场机遇和增长点，从而提升了公司的核心竞争力。公司将持续聚焦主业，不断提升自身的研发和技术开发能力，特别是在智能数字化技术方面持续加大投入。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，公司致力于提高经营效率和决策质量，以适应不断变化的市场环境，满足客户需求，并保持行业领先地位。再次感谢您的关注，并期待您的持续支持。</p>
附件清单	
日期	2024年9月13日