

证券代码：002416

证券简称：爱施德

深圳市爱施德股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
---------------	---

	量发展为核心,通过极致运营全力提升经营效率,积极优化业务结构,加速探索新业务机遇,深化 AI 数智化赋能,确保公司稳健发展。公司 2024 年实现营业收入 658.21 亿元,利润总额 8.70 亿元,净利润 6.51 亿元。实现了零售能力的增强,业务结构的优化,盈利能力始终保持行业领先,谢谢! 3、领导好,公司与深智城产投共同设立的产业基金,具体将如何借助双方优势产业背景,实现对智慧终端、人工智能和低空经济等产业链上下游优质企业的投资、整合及赋能? 答:您好,公司作为国内领先的数字化分销和零售服务商,拥有强大的市场洞察力和渠道资源,可为被投企业提供市场拓展和渠道支持,加速其成长和市场推广。深智城产投依托深圳市国资委背景,在智慧城市和数字政府建设方面经验丰富,能精准挖掘优质项目,为基金投资提供强大支持。基金将通过投资、整合及赋能产业链上下游优质企业,实现资源共享、优势互补,共同推动产业链协同发展。同时,公司未来也可优先收并购基金投资的企业,进一步提升公司行业影响力和竞争力,谢谢! 4、公司近期与专业投资机构共同设立的产业基金目前进展如何?是否有具体的项目落地计划? 答:您好,经工商部门核准,深圳爱施德智城产业投资并购合伙企业(有限合伙)已办理完成工商登记并取得营业执照。基金管理人深智城产投已在中国证券投资基金业协会完成了私募投资基金备案手续,取得了《私募投资基金备案证明》。目前各方已完成首期实缴,后续将按既定规划稳步推进基金投资运作与项目落地,谢谢! 5、公司布局 AI 智算业务是基于怎样的战略考量? 答:您好,公司布局 AI 智算业务,旨在顺应数字经济与人工智能产业变革大趋势,抓住全球算力市场增长机遇,布局公司第二曲线。此次合作结合公司全球化销售网络与上海梟毅技术优势,聚焦算力产业链关键节点,为大客户提供全链路管理服务及定制化 AI 解决方案,实现算力向生产力转化,助力数字中国建设,谢谢! 6、请问公司在推进 AI 智算业务过程中,如何整合自身已有的资
--	---

	源和优势，以提升在该领域的竞争力？ 答：您好，感谢对公司推进 AI 智算业务的关注！公司拥有全球化销售网络、成熟的运营管理经验和充足的资金保障，有助于高效推动 AI 智算项目落地；同时公司与上海泉毅合作，结合其在智算集群基础设施建设、AI 垂直行业应用与光通信领域的技术积累，打造差异化优势，为客户提供优质解决方案，谢谢！ 7、在与品牌商的合作中，公司如何通过差异化服务和资源分配实现自身利益的最大化？ 答：您好，公司凭借强大的销售网络、优质服务能力及数字化支撑能力，为品牌商提供差异化价值服务，满足不同品牌商的需求。同时，通过优化业务结构，聚焦核心业务与优势领域，合理分配资源，实现自身利益最大化，谢谢！ 8、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：您好，公司 2025 年一季度实现营收 127.37 亿元，净利润 1.42 亿元，谢谢！ 9、公司在成本控制方面采取了哪些举措？效果如何？ 答：您好，公司将极致运营理念贯穿业务，采取对核心经营效率指标闭环考核、风控责任落实、预算刚性管控等成本控制措施，成效显著。2024 年公司应收账款减少，财务费用降低 8,025.18 万元，降幅达 51.72%，负债总额同比下降 10.45%，资产负债率从 48.70% 降至 45.55%，下降 3.15%；同时，通过优化业务合作，聚焦核心业务与优势领域，全年毛利率从 3.25% 提升至 4.40%，谢谢！ 10、大概什么时候派息分红？股权登记日是哪一天？ 答：您好，公司 2024 年度利润分配预案为：以 2024 年 12 月 31 日的总股本 1,239,281,806 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元(含税)，本预案尚需提交 2025 年 5 月 13 日召开的 2024 年年度股东大会审议。根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定，上市公司应当在股东大会审议通过方案后两个月内，完成利润分配事宜。目前暂未确定派息分红时间和股权登记日，请关注公司后续公告，谢
--	--

	谢！ 11、据报道爱施德投资荣耀 6.6 亿，当初投的时候预期回报率是多少呢？现在再看，预期回报率还能有多少？ 答：您好，公司对荣耀的投资一直充满信心，期待荣耀取得更好的成绩。谢谢！ 12、贵公司的子公司优友互联已经是第五期辅导了，正常需要这么多辅导吗？还能上市吗？ 答：您好，感谢您对子公司优友互联的关注，目前优友互联业务稳健发展，正积极有序推进 IPO，辅导工作的具体安排会根据监管要求及企业实际准备情况动态调整，具体进展仍需以监管机构及辅导机构的最终结论为准，谢谢！ 13、营业额在国补背景下不升反降，到底是什么原因？内部原因还是外部冲击？咱们管理层对此有没有清醒的认识？ 答：您好，在新的竞争及发展环境下，公司主动对低毛利业务进行了优化，深化分销赋能能力，推动零售、即时零售能力构建，进一步提升了公司服务价值及渠道地位。2024 年，通过优化业务合作，聚焦核心业务与优势领域，公司全年毛利率从去年的 3.25%提升至 4.40%，资源投入产出比和盈利能力获得有效提升，谢谢！ 14、面对智能手机市场的激烈竞争，公司如何保持市场份额？ 答：您好，面对智能手机市场的激烈竞争，公司依托成熟的线上、线下销售服务网络、完善的渠道赋能体系和高效的运营管理能力，为合作品牌商提供差异化价值服务。同时，持续提升终端零售能力，加强即时零售业务布局，通过全域触达消费者获取更高价值，以此保持市场份额，谢谢！ 15、2024 年公司在手机合作品牌方面的发展情况如何？ 答：您好，公司是苹果、荣耀、三星、魅族等手机品牌的全国一级经销商，依托成熟的线上、线下销售服务网络、完善的渠道赋能体系和高效的运营管理能力，为合作品牌商提供差异化价值服务，24 年公司行业地位持续巩固：1、苹果业务板块服务的苹果授权门店/网点数量超 2,700 家；Coodoo 新建自营苹果 APR 门店 26 家，总门店数量
--	---

	达 200 家，稳居 APR 渠道规模第一，Coodoo 零售销售规模同比增长超 20%。2、荣耀业务板块为超 9,000 家客户提供更多差异化赋能，凭借着优异的运营管理能力荣获荣耀厂商颁发的“卓越价值贡献奖”。3、三星业务板块服务三星门店超 4,300 家，新建自营三星体验店 25 家，是国内三星自建零售门店最多的客户，谢谢！ 16、公司 2025 年一季度营收和利润下降比较多,是什么原因引起的？公司与荣耀手机的合作现在是什么情况？ 答：您好，第一季度公司实现营收 127.37 亿元，净利润 1.42 亿元。业绩表现受多因素综合影响：当前行业竞争格局持续演变，公司主动顺应市场趋势，聚焦核心赛道推进业务结构战略性优化，通过有序调整低毛利业务占比，持续深化精细化运营，相关举措已取得积极进展。与此同时，为进一步巩固市场竞争优势、强化品牌价值，公司在营销创新与技术研发等领域保持战略定力，持续投入，为实现长期高质量发展筑牢根基。公司是荣耀的战略合作伙伴和全渠道服务商，并保持良好的合作关系，共同推进双方获得更大业务发展，谢谢！ 17、请问公司整体手机销售情况，谢谢！ 答：您好，2024 年公司持续深化与苹果、荣耀、三星、魅族等品牌的战略合作，依托覆盖全国的全渠道销售网络和数字化运营能力，深化分销赋能能力，推动零售、即时零售能力构建，全年实现通信产品收入 584.67 亿元。面对行业需求分化和市场集中度提升的挑战，公司通过优化业务结构、收缩低毛利业务，推动毛利率同比提升 1.54 个百分点至 3.82%。未来公司将通过全渠道融合与 AI 技术赋能，持续巩固行业竞争力，谢谢！ 18、您好，爱施德股票走势表现非常差，本人二月份买入，现在被套两个多月，毫无活力，消费板块活跃，你们股票死气沉沉，请问你们是否属于消费板，核心业务是什么，与促销费有关系吗？几百亿的业绩哪来的？ 答：您好，公司是国内领先的数字化智慧分销和数字化智慧零售服务商，深耕以手机为核心的移动智能终端、3C 数码产品、通信及增值服务和快消品销售服务等领域，构建了全渠道销售网络，在消费
--	--

	板块中占据重要位置，持续为促进消费贡献力量。上市以来，公司秉持长期、稳健、高质量发展策略，坚持股东回报，累计现金分红超 30 亿元，并制定《未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，在保障持续经营的同时，为股东创造稳定收益。股价波动受宏观经济、行业周期等多重因素影响，公司始终坚持高质量发展，未来也将围绕发展战略，不断提升公司价值，谢谢！ 19、目前公司持股户数是多少？ 答：您好，为了保证投资者能够平等获悉公司信息，根据公平披露原则及规范运作指引等相关规则，公司将在定期报告中及时披露相应时点的股东数量。公司 2025 年第一季度报告显示，截至 2025 年 03 月 31 日，公司普通股股东总数 83,282 户，谢谢！ 20、公司自有品牌的最新进展情况如何？ 答：您好，公司在 3C 数码及快消领域持续打造自有品牌，增强产品附加值，提升公司品牌价值。公司旗下的新式茶饮品牌“茶小开”和“悦小开”、智能健康品牌“UOIN”和新能源电池品牌“Mottcell/山木”等自有品牌产品力获得了消费者的广泛认可。其中，“茶小开”与“悦小开”通过品类、SKU 的不断创新年销售额同比增长超 125%，并在“马上赢”发布的 2023 年 12 月-2024 年 11 月无糖即饮茶类目中，以第 6 名的成绩跻身细分赛道前列。公司自有品牌业务规模正持续提升，在为更多消费者成就美好生活的同时，也有效推进了公司产业升级与新价值创造，谢谢！ 21、公司在海外业务方面有哪些布局和规划？ 答：您好，公司将渠道精细化运营管理、AI 数字化系统优势向海外复制，深耕海外本地化运营能力建设，携手品牌商共拓海外增量市场。2024 年，公司凭借下沉式精细化渠道管理策略，助力荣耀品牌在香港市场实现销售份额与市场地位的双重突破，据市场调研机构 GFK 数据显示，荣耀品牌 8 月份在香港市场的市占率达到 17.1%，单月排名跃居第二，公司也再次荣获荣耀厂商颁发的“高端突破奖”；在东南亚市场，公司通过完善区域覆盖、深化渠道协作、布局电商零售等举措，实现泰国、越南地区荣耀业务的稳步提升。公司持
--	--

	续完善拉美、中东、非洲等其他国家/地区的海外渠道合作及本地化能力建设，快速、高效、精准响应品牌商和海外当地市场需求，海外业务盈利能力稳步提升，为企业长远发展积蓄增长动能，谢谢！ 22、公司在数字化分销与零售领域有哪些独特的优势？ 答：您好，公司是苹果、荣耀、三星、魅族等手机品牌的全国一级经销商公司，同时不断拓展 3C 数码全品类产品销售矩阵，经过二十多年的深耕发展，已建成覆盖国内 T1-T6 全渠道的线下销售服务网络和线上服务能力，在商品流通环节实现了所有资金流、物流和信息流的数字化、可视化、智慧化管理，为品牌商、客户提供高效、创新且高附加值的赋能型数字化智慧分销服务，谢谢！ 23、独董是如何对公司 2024 年度的财务报告和内部控制进行监督的？ 答：您好，对于公司 2024 年度的财务报告和内部控制监督，独立董事通过参加董事会、独立董事专门会议及股东大会，走访公司门店调研、听取公司专项汇报等多种形式，与公司董事长、财务总监、董事会秘书及其他工作人员保持密切联系，积极了解公司的财务状况、规范运作及经营情况。运用自身的专业能力和丰富经验，对财务报告的真实性、准确性、完整性进行审查，对内部控制制度的执行情况进行监督，确保公司财务报告符合企业会计准则的规定，内部控制制度有效执行，切实保障股东的利益，谢谢！ 24、公司在 2024 年进行了利润分配，作为独立董事，如何评估公司 2024 年度利润分配方案的合理性和合规性？ 答：您好，公司 2024 年的利润分配方案是在保证公司正常经营和长远发展的前提下，综合考虑公司发展战略、经营发展需要及广大投资者的利益等因素提出的。从合理性来看，该方案符合公司确定的利润分配政策，充分考虑了公司的盈利状况和资金需求，既给予了股东合理的回报，又不会对公司的资金储备和后续发展造成不利影响。从合规性角度，该方案符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》及公司《章程》等中关于利润分配的有关规定，履行了必
--	--

	要的决策程序，所以我认为该利润分配方案合理且合规，谢谢！ 25、张总，您好！请问您如何参与公司战略决策过程？ 答：您好，在公司战略决策过程中，作为公司的独立董事通过参与股东大会、董事会及其下设的专门委员会会议，对公司战略规划等重大事项进行审议，凭借专业知识和独立判断，为公司战略决策提供客观、公正的意见和建议，谢谢！ 26、目前公司持有荣耀股份的比例是多少？ 答：您好，2020 年公司与团队共同斥资 6.6 亿元参与对荣耀的联合收购，具体情况请关注公司分别于 2020 年 11 月 18 日、2020 年 11 月 26 日披露的《关于筹划对外投资暨关联交易的提示性公告》（公告编号：2020-107）、《关于增加投资暨关联交易的公告》（公告编号：2020-110），谢谢！ 27、贵司在即时零售业务方面采取了哪些具体举措？目前取得了哪些阶段性成果？ 答：您好，公司不断扩大即时零售体量，打造以线下终端零售门店为核心，线上公域、私域相结合的立体化销售服务网络，全域触达更多消费者获取更高价值。报告期内，公司依托自研数字化系统、私域营销工具和新媒体营销全案服务能力，苹果业务板块 O2O 销量持续提升；Coodoo 通过流量运营策略优化，线上即时零售销售额同比增长超 50%；荣耀业务板块成为荣耀品牌京东到家业务服务商，在三个月时间内帮助数千家客户门店快速实现线上入驻，并通过厂家联动精准投流、活动运营，大幅提升消费者转化率；三星业务板块通过自运营新媒体矩阵，为三星客户门店实现超 11 亿次曝光，吸引超 350 万人次到店消费，O2O 平台体量同比增长超 260%。公司深度挖掘存量渠道价值，通过即时零售领域开辟了新的业绩增长点，谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供	不适用

的文档等附件（如有，可作为附件）	
------------------	--