

证券代码：002291

证券简称：遥望科技

广东遥望科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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	线上参与公司2025年度业绩说明会的投资者
时间	2026年05月20日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 谢如栋先生 副董事长兼财务总监 李刚先生 董事兼董事会秘书 何建锋先生 董事 宋雨翔先生 独立董事 李莹女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、遥望科技已经顺利出售子品牌“星期六”，已经收到50%的首款。请问公司如何将这一笔资金运用管理？是否考虑将此资金用于公司的AI应用遥望云的资金补充？</p> <p>答：此次出售鞋履资产业务所得款项将用于补充公司流动资金，加强公司现金储备，未来主要用于公司2026年各项经营规划的资金所需。</p> <p>2. 作为遥望科技的股东，我想问各位负责人：遥望科技在去年三季度，利用AI遥望云，进行人员业务管理流程优化。目前已经运行大半年，取得的成效如何？</p> <p>答：2025年公司引入企业级多人AI协作平台，目前处于内测阶段，该平台具备根据自然语言描述的需求自动理解意图、生成执行</p>

计划、调度多个AI智能体协同完成任务的能力，并能在执行过程中实时反馈进度和结果。公司计划将其深度融入运营管理与各业务条线，旨在实现：1. 员工人效提升：通过AI技术全面赋能直播、商业化、短剧等业务板块，协助员工处理大量重复、规则明确的日常工作，将员工从繁琐事务中解放出来，专注于高价值的创意、策略与复杂问题解决；2. 管理效率提升：实现“流程智能”与“决策增强”，大幅压缩事务性工作的流转周期，同时为管理者提供实时、结构化的业务数据洞察与决策模拟支持，提升战略决策的精准性与前瞻性；3. 组织韧性提升：作为关键基础设施，即使人员更替，企业的“大脑”依然完整保留并持续进化。

3. 2025年，遥望科技营业总收入同比2024下降30%，归母净利润同比提高35%。基于业绩考虑，遥望是否能够继续保持直播电商主营业务在抖音的头部地位？

答：从2025年至2026年一季度来看，公司经营情况已得到一定改善，并且公司也成功把多年亏损拖累公司业绩的鞋类资产业务实现了剥离。展望未来，公司将继续秉持“科技驱动，内容为本”的核心战略，在巩固现有优势的基础上，聚焦四大核心方向，致力于构建一个更具韧性和价值的新消费服务平台。

4. 遥望科技2026年，第一季度扣非净利润同比下降-5%。请问遥望目前是否有信心，能够在第二季度扣非利润业绩同比扭亏为盈，成为遥望2026年业绩的转折点？

答：公司当前核心直播电商业务保持稳健发展，创新业务取得阶段性成果，前期对亏损创新业务的关停并转调整已初见成效，成本费用得到一定改善，公司在2026年将积极采取变革措施加快公司扭亏为盈进度。感谢您的关注。

5. 谢董事长，您好！2019年是网红经济的元年，遥望科技在2019年被星期六收购后，伴随网红经济兴起，直播电商业务一路风生水起。现如今2026年普遍被投资者认为是-AI应用元年，遥望科技剥离了“星期六”的传统业务后，如何聚焦AI应用的时代机遇发挥遥望优势？

答：尊敬的投资者您好，2026年公司已完成佛山星期六鞋业100%股权转让，剥离鞋履业务后将聚焦核心赛道，依托自身积累的行业优势把握AI应用的时代机遇：公司引入企业级多人AI协作平台（由合作企业研发），目前处于内测阶段，该平台具备根据自然语言描述的需求自动理解意图、生成执行计划、调度多个AI智能体协同完

成任务的能力，并能在执行过程中实时反馈进度和结果。公司计划将其深度融入运营管理与各业务条线，旨在实现：1. 员工人效提升：通过AI技术全面赋能直播、商业化、短剧等业务板块，协助员工处理大量重复、规则明确的日常工作，将员工从繁琐事务中解放出来，专注于高价值的创意、策略与复杂问题解决；2. 管理效率提升：实现“流程智能”与“决策增强”，大幅压缩事务性工作的流转周期，同时为管理者提供实时、结构化的业务数据洞察与决策模拟支持，提升战略决策的精准性与前瞻性；3. 组织韧性提升：作为关键基础设施，即使人员更替，企业的“大脑”依然完整保留并持续进化。

感谢您的关注！

6. 公司连年亏损，股价也跌跌不休，请问谢总如何改善公司经营状况，回报投资者？

答：从2025年至2026年一季度来看，公司经营情况已得到一定改善，并且公司也成功把多年亏损拖累公司业绩的鞋类产业业务实现了剥离。展望未来，公司将继续秉持“科技驱动，内容为本”的核心战略，在巩固现有优势的基础上，聚焦四大核心方向，致力于构建一个更具韧性和价值的新消费服务平台。具体来说，公司计划从AI创新融入企业管理、坚持内容化创新、持续全球化布局、新消费品牌打造等方面着手，努力提升经营业绩。

7. 公司连亏多年，今年有能力扭亏为盈么，有什么具体措施？

答：公司2025年的亏损金额已大幅降低，并且在2026年一季度实现扭亏，近两年的经营现金流均已转正，经营情况已得到一定改善。展望未来，公司将继续秉持“科技驱动，内容为本”的核心战略，在巩固现有优势的基础上，聚焦四大核心方向，致力于构建一个更具韧性和价值的新消费服务平台。具体来说，公司计划从AI创新融入企业管理、坚持内容化创新、持续全球化布局、新消费品牌打造等方面着手，努力提升经营业绩。

8. 公司今年业绩是否会扭亏为盈？

答：展望2026年及未来，直播电商行业正经历从“流量驱动”向“价值驱动”的深刻变革，内容化、品牌化、全球化已成为行业主旋律。面对新的市场格局与竞争态势，公司将继续秉持“科技驱动，内容为本”的核心战略，在巩固现有优势的基础上，聚焦四大核心方向，致力于构建一个更具韧性和价值的新消费服务平台。今年公司计划从AI创新融入企业管理、坚持内容化创新、持续全球化布局、新消费品牌打造等方面着手，努力提升经营业绩，公司2026年一季

度业绩已经实现扭亏。

9. 公司股东、高层有无回购股权计划？

答:目前公司没有披露回购股份的计划,公司大股东、高级管理人员没有披露增持股份的计划。

10. 目前遥望科技出海有哪些期待？

答:公司海外TikTok业务方面,自2023年布局以来,公司已组建超百人海外团队,在美国等地建立选品基地,并与海外达人建立合作网络,创造了美国多个百万直播大场,公司凭借“直播电商出海探索”案例,成功入选中国网络社会组织联合会发布的“中国新电商发展创新案例”。未来公司将系统化、规模化地输出在中国市场已验证的直播电商方法论,并深度融入海外市场。公司将探索适合海外市场的“内容+电商”融合模式,不仅复制成功的大场直播,还将发展店播、达人矩阵分销等多元化业态。公司对海外业务的目标不仅是成为跨境商品销售渠道,更是成为连接中国优质供应链与全球消费者的品牌孵化与运营平台,实现从“中国货通全球”到“中国模式服务全球”的升级。

11. 鞋厂已出售第一笔资金作为2026年Q1的业绩,看到基本面已经慢慢在恢复,市盈率已经出现了6点几,那在尾款回来之前,公司会怎么样利用这笔资金？

答:2026年一季度公司经营业绩有一定好转,此次出售鞋履资产业务所得款项将用于补充公司流动资金,加强公司现金储备,未来主要用于公司2026年各项经营规划的资金所需。

12. 鞋厂资产处置回款到位后,后续资金主要用途是什么?是否会聚焦主业降本增效、改善现金流,助力扭亏？

答:此次资产转让事项所得款项将用于补充公司流动资金,主要用于公司2026年各项经营规划的资金所需,本次交易将有利于公司聚焦主业降本增效、改善现金流,提升经营业绩等。

13. 遥望年初与各地方政府合作打造当地特色产品电商,目前进展如何?预期给公司带来多大的收益？

答:自2025年开始,公司启动“粤港澳大湾区直播基地”项目,探索“一体两翼、双轮驱动”的创新模式,旨在打造大湾区最具影响力的“直播电商与内容生态运营平台”。该项目收获各地政府广泛关注与邀约,逐步在国内各城市如武汉、重庆、横琴等地布局落地,为当地提供运营资源整合、AI系统赋能、人才孵化等综合服务,推动“直播+产业带+AI”深度融合。上述项目正在各地落地运营,

	目前仍处于初级阶段，对公司经营业绩未构成重大影响。
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	2026年05月20日