

证券代码：002291

证券简称：遥望科技

公告编号：2023-029

佛山遥望科技股份有限公司 2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	遥望科技	股票代码	002291
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	何建锋	黄金凤	
办公地址	广东省佛山市南海区桂城街道庆安路2号A幢A101室-A105	广东省佛山市南海区桂城街道庆安路2号A幢A101室-A105	
传真	0757-86252172	0757-86252172	
电话	0757-86256351	0757-86256351	
电子信箱	zhengquan@st-sat.com	zhengquan@st-sat.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司主要业务分为两大板块：以移动互联网精准营销为核心的信息技术服务业务；多品牌中高端时尚皮鞋的销售，并批发、零售多元化的时尚产品。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	6,766,212,049.83	7,061,928,890.01	-4.19%	5,402,541,618.64
归属于上市公司股东的净资产	5,207,564,574.62	5,568,212,115.15	-6.48%	3,326,364,598.70
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年

营业收入	3,900,580,404.74	2,811,191,864.48	38.75%	2,150,943,768.24
归属于上市公司股东的净利润	-265,093,587.62	-699,994,898.45	62.13%	24,297,784.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-318,692,414.51	-720,277,317.60	55.75%	29,742,145.80
经营活动产生的现金流量净额	-249,129,182.32	223,261,840.49	-211.59%	-7,623,509.82
基本每股收益（元/股）	-0.29	-0.90	67.78%	0.03
稀释每股收益（元/股）	-0.29	-0.90	67.78%	0.03
加权平均净资产收益率	-4.87%	-18.72%	13.85%	0.73%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	803,059,472.48	998,573,281.10	1,234,961,573.74	863,986,077.42
归属于上市公司股东的净利润	86,689,236.13	24,181,728.74	94,612,759.04	-470,577,311.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,641,565.95	21,719,662.10	89,284,717.71	-511,338,360.27
经营活动产生的现金流量净额	-22,817,008.03	28,345,111.94	-215,929,505.11	-38,727,781.12

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	51,867	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	49,005	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
云南兆隆企业管理有限公司	境内非国有法人	8.08%	73,610,141		质押	30,000,000	
LYONE GROUP	境外法人	7.98%	72,691,390				

PTE. L TD.						
谢如栋	境内自然人	7.52%	68,536,007	65,052,005	质押	10,963,600
中国建设银行股份有限公司—国泰大健康股票型证券投资基金	其他	2.87%	26,107,886			
方剑	境内自然人	2.53%	23,087,169			
银河德睿资本管理有限公司	境内非国有法人	2.10%	19,161,772			
深圳泽源私募证券投资基金管理有限公司—泽源利旺田17号私募证券投资基金	其他	2.00%	18,200,001			
中国银行股份有限公司—华夏行业景气混合型证券投资基金	其他	1.68%	15,272,644			
交通银行股份有限公司—国泰金鹰增长灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.39%	12,657,214			
上海浦东发展银行股份有限公司—华夏创新未来18个月封闭运作混	其他	0.97%	8,857,835			

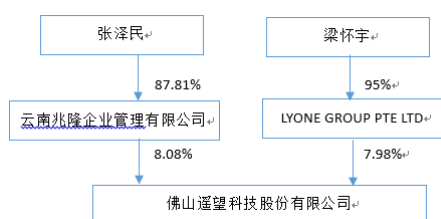
合型证券投资 基金						
上述股东关联关系或一致行动的说明	在上述股东中，云南兆隆企业管理有限公司的实际控制人张泽民先生与 LYONE GROUP PTE. LTD. 的实际控制人梁怀宇女士为夫妻关系；谢如栋先生、方剑先生为一致行动关系人（二人于 2022 年 4 月 5 日解除一致行动关系）。除上述关联关系外未知其他前 10 名股东是否存在关联关系或一致行动关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	其中，公司股东深圳泽源私募证券投资基金管理有限公司一泽源利旺田 17 号私募证券投资基金通过投资者信用证券账户持有 18,200,001 股。					

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

（一）概述

2022 年由于国内市场环境不佳对公司经营尤其是鞋履销售业务造成重大影响。报告期内，公司鞋履业务线下渠道受影响较大，鞋业业务经营处于亏损状态。另一方面，近年来公司加大了对鞋类库存的促销力度，将库龄较长的存货以促销或批发的形式进行快速消化。受售价降低、折扣费用率增加所影响，导致计算存货可变现净值所用的平均售价较上年度下降，致使全年计提坏账准备及存货跌价准备约 29,076.68 万元。经过不断清货促销，目前鞋履库存数量已大幅降低，存货库龄结构也大幅改善，公司将持续通过直播、线下、库存去化平台持续消化鞋履库存，未来只保留公司电商及线下渠道中少量必要的存货，2023 年鞋履业务对公司业绩的影响有望大幅降低。时尚媒体业务方面，近三年受市场环境及宏观经济下行的影响，致使公司控股的时尚锋迅及北京时欣两家时尚新媒体公司的营业收入规模及净利润水平均出现下降。结合公司实际经营情况及行业市场变化等影响，公司对商誉及各项资产进行减值测试，经公司财务部门与评估机构进行测算，预计时尚锋迅、北京时欣资产组组合未来盈利能力下降，因此公司对 2017 年收购上述资产组组合产生的商誉计提减值，本期计提商誉减值为 4,353.42 万元。

公司互联网营销业务方面，报告期内有个别月份的业务未能正常有序展开，产品供应、物流运输、公司运作等方面在一段时间内均处于非正常运转状态，但公司克服众多困难仍使得该业务同比实现了较大增长，2022 年相关直播电商业务实现 GMV 约 150 亿元，同比增长约 50%，公司互联网营销业务的收入与利润规模得以实现较大增长。

此外公司于 2021 年开始实施 2021 年股权激励计划，本报告期内由此产生摊销费用约 5040.70 万元，这也对公司的经营业绩产生一定影响。综上，公司 2022 年实现营业收入 39.01 亿元，同比增长 38.75%，归属于上市公司股东的净利润为-2.65 亿元，亏损金额较 2021 年度实现大幅减少。

（二）公司发展战略

公司秉持着“科技简化工作，产品美化生活”的美好愿景，公司将以科技为核心手段，进行全面升级和创新，进一步构建科技竞争力，推动公司高质量发展。

（三）2023 年经营计划

1、科技简化工作，产品美化生活，拥抱 AI 大时代

公司创立至今，一直高度关注科技发展，积极探索前沿应用。当前，AI 技术有了跨越式发展，给予了公司新一次的时代机遇，“智慧火种”计划应运而生：

① “遥望云”全面升级为“遥望云 AIOS”，打造直播电商行业一流效率工具：

目前，公司在密集接触国内外优秀的大模型提供方，计划进行专属遥望的私域训练，全面升级遥望云，使得遥望云从“数据提供”到“策略提供”进行转变，打造 AI 金牌运营。当前直播电商难点在于前期主播工作计划产出规划、选品策略与效率、直播流程策略等，这些因素耗费了大量的人力与沟通成本，通过 AI 私域训练，“遥望云 AIOS”有望全面提高公司决策效率。

同时，在直播以外，“遥望云 AIOS”还将应用在公司中后台工作，如财务统计、法务流程、直播场景策划、创意广告物料产出等各个环节。

② 共建 AI 虚拟人技术，打造虚拟人直播带货矩阵

自 21 年上线以来，遥望云积累了公司所有直播电商相关数据，每一场直播的投放、选品、商品佣金、即时人气、转化率等关键数据要素均有记录，同时，众多行业数据在遥望云上亦有沉淀。我们计划与业内顶级 AI 公司紧密合作，将遥望云沉淀的数据进行模型训练，共同开发高质量虚拟人直播带货技术，树立行业新标准，打造虚拟人直播带货矩阵。

2、推进直播流程标准化，支持规模化复制，构建多层主播矩阵

公司坚持直播运营可复制化理论，将行业领先的直播电商运营经验和方法论沉淀到遥望云，形成一套完整的直播流程 SOP。同时，公司于年初完成了新一轮的组织架构优化，使直播前台的工作流程更精简且标准化，形成“直播大中台”来全面赋能每一位艺人和主播。公司已经为直播的规模化复制筑建

坚实基础。除了在存量市场上竞争，公司紧密跟踪内容平台行业动态，并持续关注潜力平台上的机会和发展空间，未来将推进公司的标准化直播 SOP 跨平台应用，快速抢占新兴平台的市场空间，扩大品牌影响力，实现流量的销售额的双抬升。

公司将延续行业头部优势，积极挖掘更多潜力艺人、头部达人加盟，继续保持公司在直播电商行业头部地位。依托公司强大标品、非标品供应链优势，自 2022 年下半年起，公司重点发力服饰类目供应链分销，计划签约大量中腰部主播，以供应链实现主播体量规模化。

3、从 IP 自营到平台化发展，全流量体系初现，重要战略里程碑“扶摇”预计年内开业

公司与临平区政府合作开发使用面积 15 万方，计划打造为强目的地属性的新型场景消费商业综合体“扶摇”。“扶摇”将消费环境进行沉浸式主体化包装，使文化、体验、艺术和消费环境进行融合，有望成为潮流人群网红打卡地。

公司系“扶摇”的独家运营，全面把控直播流量，打造服饰供应链平台：

①借助“遥望”品牌号召力，商城将汇集数百家国内外一线品牌服饰，从明星、设计师、买手，到头部供应链品牌，各种类型和风格服饰全面覆盖。再加之，遥望云构建的线上服饰供应链，遥望将初步构建“线上+线下”全域流量服饰供应链平台，实现公司平台化属性进一步深化。同时公司提供货品、短视频、投放、客服、仓储发货等配套服务支持，引领行业非标品类的新销售产业模式。

②“扶摇”将充分利用公司已有明星、达人资源，通过直播、线下见面会等形式，激活商城流量。在不断扩充头部明星、达人的同时，公司计划签约海量腰部主播，提供服饰供应链 SaaS 服务。年初以来，抖音为代表的短视频平台重视商城流量，遥望将开启批量化店播，为数百家服饰品牌服务。“扶摇”将构建公司腰部达人+店播的全新流量体系，加之虚拟人形成的长尾流量体系，公司计划实现从头部到长尾，达播到店播的全流量体系初步构建。

4、推动收入多元化发展，六大业务板块，打造营销闭环

公司将继续深化全案营销能力，形成种草曝光、直播营销、整合营销、明星代言、活动策划以及影视综艺宣发出品六大业务板块，多方位实现营销领域的快速进步，满足广告主精细化需求。公司参与出品综艺《种地吧》在爱奇艺综艺飙升榜长居第一，基于节目热度与口碑，行业知名度提升，未来公司将时刻关注行业影视/综艺资源，结合公司发展规划，通过投资进行战略性布局。

公司在今年正式启动直播切片广告营销业务，实现对艺人价值的再次挖掘。切片广告业务来源于品牌方对产品持续曝光的需求，与直播带货业务形成补充，为品牌引入更精准的客户。公司以满足客户需求为导向，加强明星和 IP 建设，挖掘品牌合作新模式，实现收入侧的新增量。

5、主动担当社会责任，推动国家“乡村振兴、共同富裕”的事业发展

公司与人民日报新媒体、新华社等党政、央媒在助农直播业务上建立友好合作关系，主动践行企业社会责任，持续开展助农公益活动。例如，在 23 年 4 月，公司成为央视新闻“总台新媒体‘共同富裕’主题直播带货独家合作伙伴”，结合央视新闻在公益带货直播领域的巨大影响力及遥望在直播带货领域的成熟经验与资源，双方合作直播销售浙江当地特色产品，助力县城经济发展。

除此之外，公司运用资金、管理、品牌、市场等优势，挖掘、培育县（市、区）原生优质内容创作者，并通过帮扶直播技能培训让更多的人可以有能力去推荐家乡好物，持续助力乡村农业经济发展，做活做新农村电商。