

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 电话会议 <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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
参与单位名称及人员姓名	Fidelity International Limited、华宝信托、太平基金、墨竹基金、万利基金、华汇基金、蓝成资产、正信资产、正奇资本等 26 家机构共 48 人。名单详见附件（排名不分先后）。
时间	2022 年 8 月 25 日 上午 10:00-11:30 2022 年 8 月 25 日 下午 3:30-5:30
地点	公司深圳总部南山金融大厦、线上网络
上市公司接待人员姓名	董事长 黄文辉 副总裁、财务负责人 米泽东 副总裁、董事会秘书 吴海南 投资者关系经理 高士超
投资者关系活动主要内容介绍	基本情况介绍： 公司是国内领先的数字化分销和数字化零售服务商，聚焦以手机为核心的智能设备市场。经过多年的高效努力，在品类拓展、模式拓展、品牌拓展、区域拓展等多个方面取得了突破，形成了多品类的新零售基础设施平台能力，为品牌商、零售商和消费者提供价值服务。在品类拓展方面，公司依托成熟的渠道体系和多年的消费者洞察能力，先后从手机产品拓展至 3C 数码、智能穿戴、电子雾化器、茶等多个快消品领域。在模式拓展方面，公司从单一线下传统渠道切入电商新零售领域，构建了 B2B2C 和 O2O 模式下的商业闭环，通过平台电商、直播电商、短视频、社交平台等数字化工具，形成了线上全场景的品牌运

营和会员运营能力。品牌拓展方面，公司围绕着消费升级，构建新式茶饮品牌“茶小开”，智能护理产品“ROZU/荣尊”，智能健康产品“UOIN/柚印”等多个自有品牌。在区域拓展方面，公司在服务全国 31 个省级区域 T1-T6 全渠道外，已在香港、新加坡、迪拜、美国等 10 多个国家和地区建设了可管控的仓储网点，并在 15 个国家拓展设立海外分支机构。未来，公司将持续打造新零售基础设施平台能力，为品牌厂商创造价值，为零售伙伴赋能。

问答环节：

1. 今年上半年内外市场环境形式严峻，公司是如何实现业绩增长的？

答：公司自成立至今，已在品类拓展、模式拓展、品牌拓展、区域拓展等多个方面取得了突破，实现了线上线下业务联动，平台服务能力稳步提升，今年上半年，在市场环境形式严峻的情况下，公司全体员工克服疫情、行业和国际环境带来的挑战，构建能力，为上下游合作方深度赋能，在通信及非通信产品上取得了很好的成绩，同时，公司多个自有品牌发力，海外团队加速搭建，提升自营能力及自营业务占比。

2. 在新零售领域，公司在今年上半年有哪些新的突破，未来会有哪些新的进展？

答：公司致力成为持续为社会创造价值的智慧服务平台，全面推动新零售战略升级，在模式拓展方面，构建了 B2B2C 和 O2O 模式下的商业闭环，通过平台电商、直播电商、短视频、社交平台等数字化工具，形成了线上全场景的品牌运营和会员运营能力，通过不断优化京东到家、微商城、美团等新零售平台的运营策略，不断加大对新智慧零售的探索力度。今年上半年，公司旗下酷动数码新零售业务规模已达近 8 亿元，同比增长 143%。同时，公司积极拓展海外电商平台，加强全品类的电商平台服务能力，快速提升海外业务体量。

3. 公司对今年下半年到明年的手机业务发展有何展望？

答：公司深耕手机行业二十多年，是苹果、荣耀、三星等国内外优秀手机品牌的全国一级经销商，覆盖 T1-T6 全渠道和 10 万家手机门店。今年上半年，苹果渠道规模再创新高，强化服务价值，赋能品牌增长，构建了苹果线上线下全渠道的销售格局。作为荣耀股东中持股比例最大的渠道战略伙伴，双方将继续紧密合作，助力荣耀品牌高度发展。同时，三星业务团队通过组织架构改革，服务能力稳步提升。随着各类新机型的陆续上市，公司将继续为品牌厂商创造价值，为零售伙伴赋能，对未来手机业务的发展充满信心。

	<p>4. 公司推出了自营品牌业务，这块会成为公司未来业绩的主要增长点吗？</p> <p>答：公司依托成熟的渠道体系，线上线下零售场景和对消费者的洞察分析能力，研发创立了自有品牌，如智能健康产品“UOIN/柚印”、智能护理产品“ROZU/荣尊”等，创建了“茶小开”新式茶饮品牌，其中，“UOIN/柚印”已累计覆盖 600 多家终端门店，产品 SKU 将拓展至 18 个，“茶小开”产品已经完成了 20,000 家销售网点的覆盖。未来，公司将通过多维度推广和营销，探索自有品牌升级之路，逐步建立自有品牌的产品竞争力，助力公司业绩增长。</p> <p>5. 海外方面，公司目前业务布局情况如何？</p> <p>答：公司高度重视海外业务的发展，积极布局海外销售和仓储服务网络，已在香港、新加坡、迪拜、美国等 10 多个国家和地区建设了可管控的仓储网点，在 15 个国家设立了海外分支机构，已经形成了线上线下融合、海内海外相互促进的销售服务新网络，为公司业务的发展创造了新的增量空间。</p> <p>6. 公司未来会考虑其他新的合作品类吗？</p> <p>答：公司在品类拓展方面取得了积极的成效，先后从手机产品拓展至 3C 数码、智能穿戴、电子雾化器、茶叶等多个快消品领域，不仅是苹果、荣耀、三星等国内外优秀手机品牌的全国一级经销商，也是极米、博瑞客、JBL、SKG 等数码品牌的重要合作伙伴。公司持续构建能力，提升效率，在品类拓展、模式拓展、品牌拓展、区域拓展等多个方面和新零售能力建设等核心能力上不断取得新突破。未来，公司将以构建自身能力为重要任务，加强自身品牌建设，把自身能力搭建得更好，探索更多优质合作品牌，强化服务价值赋能品牌增长。</p> <p>7. 公司如何看待未来新能源汽车业务的发展？</p> <p>答：公司高度重视新能源汽车赛道的布局，积极发挥自身线上、线下渠道优势和分销零售网络，加速合作品牌的区域覆盖，持续为广大用户的出行和生活提供服务。</p>
附件清单(如有)	2022 年 8 月 25 日投资者关系活动记录表之与会清单
日期	2022 年 8 月 25 日