

证券代码：003010

证券简称：若羽臣

广州若羽臣科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	民众投资咨询有限公司： 李谦、罗兴文、焦晓颖、庞振东、王辛
时间	2023年3月16日
地点	广州市黄埔区大沙地东319号附楼5楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：罗志青女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司目前主要和哪些电商平台开展合作？</p> <p>答：面对电商单一平台流量峰值，社交电商、内容电商等多平台、多渠道流量分化，客流碎片化的现状，若羽臣实现从单一平台和渠道向多平台多渠道的模式发展。公司2011年成立以来，从淘宝渠道开始做起，围绕着阿里系电商，从淘宝到天猫商城、天猫国际、天猫超市、阿里健康等渠道进行拓展，同时陆续布局京东系电商，包括京东自营、京东pop、京东跨境，拓展拼多多、抖音、小红书、唯品会等渠道。</p> <p>2、公司目前的合作品类包括哪些内容？</p> <p>答：目前公司已在美妆个护、母婴、保健品等多个快速消费品领域逐渐培育了核心竞争优势，同时在家清、宠物食品等领域积极拓展。从品类的分布看，公司合作的品牌主要集聚在大快消品类。</p> <p>3、公司收入占比贡献突出的是哪个平台，抖音渠道的占比情况怎么样？</p>

答：目前公司收入占比最高的是天猫渠道，以公司 2022 年 1-6 月的数据为例，天猫商城、天猫国际和天猫超市占公司线上代运营和渠道分销收入比例的 62.13%。抖音渠道过去体量相对较小，近年来公司加码抖音渠道的投入力度，增速还是不错，但是占公司整个渠道收入的比例还不是太高。

4、从公司去年三季度的数据看，净利润不太理想，主要是哪些因素造成的？

答：从外部因素看，宏观经济及消费下行对公司经营达成造成了不利影响。从公司内部因素看，因为上海总部的搭建，人力成本较去年同期增加，新增人员所带来的项目还处于培育爬坡期，因人员增加导致场地使用费增加；同时公司市场推广费增加，以及受疫情影响，经营成本整体有所上升。

5、公司目前做的电商直播和 MCN 机构有什么区别？

答：公司从事的品牌代运营业务中，涉及品牌开店、市场推广、供应链管理、客户服务等全链路销售。电商直播活动只是公司整个销售推广环节中的一环，目前电商直播主要有两类，一类是公司基于市场和品牌推广需求，会邀请达人、主播、MCN 机构等去协助公司进行品牌宣传和产品推广，MCN 机构是直播活动环节中的内容服务商，将公司销售的产品融入到他们的达人活动进行推广，或者邀请 MCN 机构下的达人对公司产品进行单独推广，这一推广模式时间周期比较短，主要吸引的是达人和主播的私域流量客户；另一类是公司自有的主播，自有主播会在公司开设的店铺进行店播活动，在消费时段内与消费者增进互动，讲解所销售的产品，进行客户答疑，整个店播活动中时间比较长，要不断积累用户量，满足不同时间段的客户需求。

6、公司目前对跨境电商的布局怎么样？

答：公司现在做的跨境业务主要是将国外优质品牌引入国内电商平台进行销售，暂时不涉及跨境出口业务。公司会对跨境出口业务会积极进行关注。

7、VR/AR 等数字技术方面，公司有没有什么布局？

答：公司在 VR、AR 互动技术方面也有在应用，公司会借助 VR、AR 等技术，开发出一系列营销辅助工具，比如与品牌特性及应用场景相匹配的线上互动模拟体验环境，提升消费者购物体验。公司将持续关注行业前沿的技术研发及应用，加大公司的技术储备及开发力度。

8、在整个代运营环节，哪方面的能力最强，怎么看待市场格局的变化？

答：电商行业经过多年的发展，已经步入成熟期，电商代运营行业作为电商行业的衍生服务行业，也面临相似的问题，在行业变革下如何转型和突出。在行业流量见顶的情况下，一方面代运营企业要在新兴渠道或者现有渠道中进行流量深度挖掘，另一面，代运营企业要努力提升用户和品牌服务体验，进行多维度的创新，以此提高自身的获客能力和品牌服务能力，这对代运营服务商的能力要求大幅提升，从以往单一能力向全渠道、全链路、全领域的综合服务能力转变。这一能力要求也会进一步推动行业马太效应，各类要素和资源禀赋向头部企业聚集。相比以前，行业的壁垒也在逐渐形成和加固，现有代运营企业如果没有能力和技术积累，规模体量将无法提升，只是单纯以来人力资源的堆积来应对市场的变化，会快速抬升人力成本，最终盈利能力大幅下降，直至退出市场。

9、目前公司的自有产品情况如何，未来能给公司带来多大业务增量？

答：公司自有品牌 2022 年 1-9 月实现营业收入 9,482.56 万元，同比增长 159.73%，自有品牌营业收入占

	<p>占公司营业收入的 10%以上，且达到盈亏平衡。同时在去年双十一活动天猫家清个护榜单排名也比较理想，公司新的自有品牌 Aromoono/悦境安漫也已经上市销售。未来随着自有品牌的持续发展，自有品牌会给公司业绩增长贡献更多力量。</p> <p>10、面对代运营行业的竞争，未来公司在管理跟成本控制上有什么战略？</p> <p>答：随着经济和消费的复苏，公司对未来发展充满希望。但是受国内外环境等多方面因素影响，2023 年消费复苏情况还需要观望。公司会持续推进公司经营改革，聚焦“控风险、降成本、提人效、强前端”的经营方针，压缩管理成本，加强公司抗风险能力建设，优化存货，提高资金周转效率，加强资金回收。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 16 日