

证券代码：838227

证券简称：美登科技

公告编号：2023-038

杭州美登科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 分析师会议
- 媒体采访
- 业绩说明会
- 新闻发布会
- 路演活动
- 现场参观
- 其他

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

杭州美登科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 4 月 6 日（周四）下午 15:00-17:00 通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式召开业绩说明会。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2022 年年报业绩说明会的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长：邹宇先生

公司董事、总经理：马原先生

公司财务总监、董事会秘书：徐靓依女士

保荐代表人：黄万先生、王永杰先生

三、投资者关系活动主要内容

公司董事长、高管及保荐代表人通过全景网“投资者关系互动平台”与投资者进行了沟通和交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1、截至目前，公司有多少付费商家？与往年相比较，数量是否平稳？

回复：投资者您好！公司主要产品具备较高的品牌知名度。自成立以来，公司软件服务深耕电商营销管理、订单管理等核心环节，具备专业化优势。近年，公司产品实现了多平台覆盖，具备一定的规模效应，目前公司拥有广泛的付费用户基础。分平台来看，近年淘宝平台付费商家数量有所下降，但是拼多多、抖音、快手等新兴电商平台的付费用户数保持增长。感谢您的关注！

问题 2、同是电商 SaaS，光云科技依托于阿里、京东、拼多多、抖音快手等平台的崛起，公司的产品与其主要有哪些相同点和不同点？

回复：投资者您好！公司产品与光云科技的产品所处电商软件服务的细分类目有所差异。公司的产品布局与同行业可比公司形成错位竞争。核心技术赋予产品良好的功能与交互水平，公司美折软件在营销管理类目获得了突出的市场地位；交易管理类目下，公司我打软件与同行业可比公司的产品均具有良好的商家用户基础，在服务市场的排名均较为靠前。自创立以来，公司一直坚持产品和技术驱动增长的业务模式，充分发挥技术优势，持续开发能够满足电商商家需求的产品，未尝试销售驱动的业务模式，保持了较强的盈利能力。感谢您的关注！

问题 3、AIGC 和元宇宙虚拟现实等技术是未来的科技之魂，贵公司在电商的产业链上拥有数据和客户资源等优势，也是 AI 等技术率先落地的黄金应用场景，这些都能从最近的电商概念股暴涨上有所体现，唯独贵司的股票还在趴着。请问贵司是否有研发成型的相应产品？看到你们官网上有机器学习的招聘信息，能否介绍一下目前这个研发团队以及成果等。

回复：投资者您好！公司目前对 ChatGPT、OpenAI 等 AI 技术突破持续保持关注，并对部分应用场景展开调研论证，但公司尚无研发成型的相应产品。感谢您的关注！

问题 4、全球电商 SaaS 龙头 Shopify 去年经历了一波裁员潮，公司市值较年初跌去了超 1200 亿美元。今年国内的 SaaS 商家业绩也都呈下滑趋势，这个行业是否正在经历低潮？

回复：投资者您好！经历多年的发展，SaaS 领域成为全球科技领域最为关注的产业方向之一，全球 SaaS 产业仍处于快速演进发展的过程中，商业模式和服务类型不断创新，SaaS 技术应用场景的拓展推动行业细分赛道的发展，行业竞争格局不断地进行相应的调整变化，市场规模稳步向前。国内电商 SaaS 行业趋向多平台的联动发展，随着新兴电商平台的快速发展，电商 SaaS 行业规模也相应扩展。公司进入行业时间较早，通过技术迭代研发、不断完善产品、积累运营数据，在用户中已经形成了较强的品牌优势。感谢您的关注！

问题 5、请问在面对 SaaS 公司日益增多的情况下，公司对 SaaS 的市场策略是怎样的，公司对未来几年的业务发展分布有什么样的计划？

回复：投资者您好！在市场布局方面，公司将进一步推进多平台发展战略，充分发挥美折、我打、光圈智播等软件各自的产品优势及协同效应，巩固和扩大在主要电商平台的产品竞争力和市场份额。在产品优化与研发方面，公司将通过持续优化升级现有软件产品和加大新产品的开发，不断提升公司产品/服务的核心竞争力，确立及加强公司在主营业务领域的优势地位。

问题 6、跨境电商 SaaS 市场巨大的潜能，也吸引了资本的垂青。公司有无布局？

回复：投资者您好！公司目前有拓展海外电商 SaaS 业务的计划，暂无跨境电商 SaaS 市场拓展计划。感谢您的关注。

问题 7、如何应对阿里巴巴商家服务市场对单品宝、店铺宝等官方营销类 SaaS 软件实行免费的服务？

回复：投资者您好！目前，官方软件的产品功能较为单一，售后服务相对不够完善。同时公司将采取以下措施应对挑战：1）公司紧跟电商行业发展趋势，推动多平台产品布局，在营销、商品、订单等多个核心环节进行全面布局，不断创新开发新的电商工具软件，形成全面的电商 SaaS 软件体系；2）公司推出光圈智播等产品，积极布局直播等新兴场景软件服务；3）公司深化内容、素材制作服务能力，满足商家多样化的需求，开辟新的增长点；4）在研发方面，公司持续优化升级现有软件产品，保持对新技术的研究，加大新产品的开发，不断提升公司产品/服务的核心竞争力，确立及加强公司在主营业务领域的优势地位。感谢您的关注！

问题 8、公司基于 SaaS 平台的研发服务，未来是否可拓展至除了电商以外的，如智慧交通、医院等行业的 SaaS 服务？

回复：投资者您好！公司积极探索新的软件服务应用场景，但是目前没有智慧交通、医院等行业的相关计划。感谢您的关注。

问题 9、请问公司在抖音、快手平台的销售增速以及客单价情况如何？

回复：投资者您好！公司产品 2022 年的销售收入在快手、抖音平台均保持快速增长，客单价也有所提升。感谢您的关注。

问题 10、公司虚拟场景软件已在 Steam 平台上线？请问该产品叫什么，是国内的 steam 还是国际 steam 平台，是商品形式，还是作为平台技术支持？

回复：投资者您好！该产品名称叫 FireFly，在国际 Steam 平台上线，您可以登录平台搜索查看。

问题 11、目前公司的软件产品推广主要有哪些渠道？每年的推广费用约是多少？

回复：投资者您好。传统软件行业通常采用销售驱动业务增长的模式，即通过持续的营销投入和客户开拓工作来促进产品的销售。相比之下，公司采取产品和技术驱动业务增长的模式，特点是专注于终端用户的使用需求与体验感受，开

发出适应的产品体系，通过产品吸引用户，实现付费用户的转换，进而在电商服务市场等平台形成良好的口碑以及具有一定规模的用户群，从而实现业务的稳定增长。2022 年公司的销售费用金额为 198.73 万元。感谢您的关注。

问题 12、请问公司在快手、抖音平台的销售增值情况如何？

回复：投资者您好！公司产品 2022 年在快手、抖音平台的销售收入均保持快速增长。感谢您的关注。

问题 13、我打在淘宝的商家占有率是多少？

回复：投资者您好！“我打”在各个平台市场占有率难以统计。根据阿里巴巴商家服务市场的数据，截至 2022 年 7 月 31 日，我打在淘宝/天猫平台的排名为第 4 名。感谢您的关注。

问题 14、“我打”在各个平台的占有率约是多少？

回复：投资者您好。“我打”在各个平台市场占有率难以统计。根据各电商服务市场的数据，截至 2022 年 7 月 31 日，我打在淘宝/天猫平台的排名为第 4 名，在拼多多、1688 平台的排名为第 3 名，在抖音平台的排名为第 2 名，感谢您的关注。

问题 15、“2022 年，公司营业收入有所下降，主要原因系疫情原因导致电商行业受到一定影响”这个理由略显牵强，疫情加速了电商的发展崛起，不应该啊。今年没有疫情了，目前公司增长如何？

回复：投资者您好！2022 年，新冠疫情影响主要体现在公司部分商家客户的生产、物流和经营业绩受到一定影响，进而影响到商家续费或订购公司的软件。公司已预约在 4 月 27 日披露 2023 年第一季度报告，请关注公司公告。感谢您的关注。

问题 16、“我打”是否会延续现有的增长趋势？

回复：投资者您好！我打软件的销售收入在 2022 年保持增长势头，公司将

继续加大对我打系列软件的研发力度，提升我打软件的销售收入。感谢您的关注。

问题 17、业绩下降的应对方式有哪些？

回复：1) 公司紧跟电商行业发展趋势，推动多平台产品布局，在营销、商品、订单等多个核心环节进行全面布局，不断创新开发新的电商工具软件，形成全面的电商 SaaS 软件体系；2) 公司推出光圈智播等产品，积极布局直播等新兴场景软件服务；3) 公司深化内容、素材制作服务能力，满足商家多样化的需求，开辟新的增长点；4) 在研发方面，公司持续优化升级现有软件产品，保持对新技术的研究，加大新产品的开发，不断提升公司产品/服务的核心竞争力，确立及加强公司在主营业务领域的优势地位。感谢您的关注！

问题 18、建议公司研究下 ChatGPT，看看能否开发出新的服务模式。

回复：投资者您好！公司目前对 ChatGPT、OpenAI 等技术突破持续保持关注，并对部分应用场景展开调研论证。公司感谢您的关注，感谢您的建议。

问题 19、公司 SaaS 产品的收费模式有哪几种？

回复：投资者您好！公司 SaaS 产品的收费模式主要为订阅式收费。感谢您的关注。

问题 20、公司 2022 年的毛利率达到 70%，远高于同行业，主要是哪些因素驱动？

回复：投资者您好！公司 SaaS 软件毛利率较高的主要驱动因素包括：（1）公司较早从事电商 SAAS 行业，具备较深厚的行业经验与一定的先发优势；（2）公司主要产品具备较高的品牌知名度；（3）公司软件服务深耕电商营销管理、订单管理等核心环节，具备专业化优势；（4）公司多年发展积累了一定的核心技术优势；（5）公司产品实现多平台覆盖，具备一定的规模效应和成本优势。感谢您的关注。

问题 21、东南亚等跨境电商日益倍增，公司有无切入跨境电商的服务中去？

回复：投资者您好！感谢您的提问，公司暂无开展跨境电商业务。

问题 22、公司有海外跨境电商 SaaS 服务吗？

回复：投资者您好！感谢您的提问，公司目前暂无相关业务。

问题 23、新产品 - 虚拟场景软件 能实现初步的虚拟人物制作、虚拟场景的搭建并实现 AI 驱动数字人直播间。这款产品什么时候能上市？另外最近很爆火的 ChatGPT 和 AI，不知贵公司有无这方面的研发投入并能实现接口接入到已有的产品中。

回复：投资者您好！公司虚拟场景软件已在 Steam 平台上线，并取得了一定的用户反馈，公司仍将对产品进行进一步的迭代研发。公司对 ChatGPT、OpenAI 等技术突破持续保持关注，并对部分应用场景展开调研论证。感谢您的关注。

问题 24、金融科技的 SaaS 平台是否有涉及？

回复：投资者您好！公司业务暂时未涉及金融科技领域，感谢提问。

问题 25、公司这股票走势比四大行还要稳，加强一下资本市场的宣传。

回复：投资者您好！您的建议已经收到，我们会认真考虑，感谢关注。

问题 26、是否有股份回购计划？

回复：暂时没有新的股份回购计划，如有相关计划，请关注公司公告，谢谢关注。

问题 27、你好，2022 年报有体现淘宝云币这款新产品的大幅收入增幅，能具体介绍一下该产品的引入背景，商业模式和业绩预期嘛？多谢！

回复：投资者您好！“淘宝云币”服务内嵌于美折软件中，是基于阿里云云码投放平台的店铺粉丝及流量运营系统，借助美折软件自身优势，帮助商家更方便地利用阿里云云码投放平台，进行店铺粉丝和流量运营。随着电商行业的竞争加剧，商家对店铺粉丝和流量运营的需求越来越高，因此淘宝/天猫平台 2021 年

推出了阿里云云码投放平台，给商家增加了进行店铺粉丝和流量运营的渠道。感谢您的关注。

问题 28、每天这么少的成交，几乎没有交易，还是退市吧！占个名额干嘛呢？

回复：投资者您好！二级市场交易情况受市场、基本面、经济周期、行业政策等多重因素影响。目前，公司经营一切正常，无主动退市计划。感谢您的关注。

问题 29、请问光圈智播这款产品的目前用户订阅情况如何？

回复：投资者您好！光圈智播这款产品目前的有效付费用户数量在持续增长，2023 年公司将加大对产品研发和用户运营两个方面的投入，提升光圈智播软件的销售收入。感谢您的关注。

问题 30、一直在发行价打 8 折以下运行，所谓稳定股价也就是说说而已，建议尽早退市。自从中了你家新股就没有一天在发行价以上运行过。还是退市吧，反正钱你们也弄到了。

回复：投资者您好！二级市场交易情况受市场、基本面、经济周期、行业政策等多重因素影响。目前，公司经营一切正常，无主动退市计划。感谢您的关注。

问题 31、发行价太高，股本太少，建议 10 股送 10 股，降低发行价。股价太高不利于交易，股本太少不利于发展和竞争。

回复：投资者您好！公司感谢您的关注，感谢您的建议。

问题 32、贵公司有无开拓海外市场的电商 SaaS 服务业务？

回复：投资者您好！公司有拓展海外市场电商 SaaS 服务业务的计划。感谢您的关注。

四、备查文件

公司在全景网举办的 2022 年年报业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提

问与公司回复记录 (<https://rs.p5w.net/html/136533.shtml>)。

杭州美登科技股份有限公司

董事会

2023年4月7日