

证券代码：300592

证券简称：华凯易佰

华凯易佰科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 刘越男 国泰君安 陈笑 国泰君安 周子玉 长城基金 刘疆 中融基金 陈方园 前海联合基金 王静 国寿养老 崔恒旭 景熙资产 陈雪 百嘉基金 黄艺明 百嘉基金 张路榆 长乐汇投资 张庭坚 东方阿尔法基金 孙振波 同犇投资 董智薇 领仁投资 余瑛紫 平安资管 唐宇

	(排名不分先后)
时间	2023年5月24日 9:30-11:00
地点	华凯易佰会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 王安祺先生 董事、财务总监 贺日新先生 投资者关系经理 刘祎女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1. 公司今年及未来的业绩增长目标? 回答: 2023年, 公司仍聚焦泛品、精品、亿迈生态平台三项业务。计划全年跨境出口电商业务板块营业收入在 60 亿元, 实现约 40% 的增长。</p> <p>Q2. 精品业务主要的产品线? 未来有没有新增计划? 回答: 精品的产品线主要分为四类, 分别是清洁家电、家电、宠物用品、灯具。品类发展方面未来可能会考虑工业类产品, 因为目前海运费降低, 对于运输体积较大的商品是较好的时机。</p> <p>Q3. 精品的定价和开发策略? 回答: 相对于泛品业务, 精品业务的客单价较高, 2022 年销售客单价为 327.84 元, 2023 年有所提高, 但定价策略也是遵循高性价比。精品和泛品的选品由两个独立的团队负责, 主要从以下几个维度考虑: 一是供应链端的资源, 二个产品的竞争格局, 三是市场需求和发展潜力。</p> <p>Q4. 精品业务与泛品业务的毛利率差别大吗? 回答: 两项业务的毛利率水平相近。目前精品业务因销售规模较小, 团队固定成本、推广费用较高, 利润率水平未能真实体现。跨境电商出口业务的成本是公开透明的, 主要分为货物采购成本和运输成本。未来利润率的提升关键在于各个运营环节的把控。</p> <p>Q5. ChatGpt 的测试进展如何? 回答: 公司非常重视新兴技术的发展, 目前各个部门和业务环节均在做测试, 但还需要一段时间的尝试和积累才会有明确结论, 在调用和执行的环节也需要时间去形成标准化、规范化的流程。</p> <p>Q6. 流量入口的变化是否会对跨境电商的商业模式产生影响? 回答: 我们属于第三方卖家, 在亚马逊运营是依靠站内流量转化, 并没有做站外引流。未来要看电商平台如何应对流量变化的趋势, 如果站内有提高流量增效的方式, 公司也会积极应用。</p> <p>Q7. 2023 年人员的变化情况? 回答: 今年一季度, 因订单数量增长较快, 公司的仓储物流部门新增人员较多。同时, 技术部门和数据部门的人员也有所增加。综合来看, 公司的整体人效在不断提升。</p> <p>Q8. 汇率波动对公司的影响?</p>

	<p>回答：公司在不同的销售目的地收取不同的货币，也会及时兑换回人民币，不会长时间保留大量的外币。同时，公司的智能调价系统会根据汇率波动等因素及时进行调整，保证产品的竞争力和利润率。美元、欧元对于人民币的升值，对出口行业是利好因素，公司对于外汇管理的出发点是尽量降低外汇波动对公司造成的影响。</p> <p>Q9. 跨境电商行业好转，会不会出现大量卖家涌入的情况？</p> <p>回答：现在市场回归理性，行业整体增速逐渐回落到正常水平。目前来看，虽然行业毛利率有所恢复，但经营门槛较之前有所提高，对卖家的运营技巧、资金实力等各方面要求越来越高，可能不会出现像 2020 年大量卖家集中涌入的情况。</p> <p>Q10. 公司发展亿迈生态平台业务的出发点是？</p> <p>回答：从泛品卖家自身经营风险角度来看，销售规模扩大后，公司的资产也会同步加重。而亿迈生态平台采取轻资产运营模式，赚取稳定的利润，存货风险可控。从市场需求来看，商家需要亿迈这样的角色来帮助自身降低经营成本，客户入驻亿迈后，可以与公司共享供应链和仓储物流，降低产品采购成本和物流配送成本。未来随着客户销售规模的扩大，亿迈生态体系逐步完善，公司和客户在成本端会有更高的溢价空间。</p> <p>Q11. 亿迈商户的拓展目标？</p> <p>回答：2022 年亿迈生态平台业务逐步拓展，签约商户数量及销售额实现稳定增长。2023 年会重点孵化和培育已有一定销售规模的卖家，重视商家经营质量，通过扩大服务链条及规模提升采购、物流等环节的议价能力，降低自身及卖家的经营成本，获得共赢。</p> <p>Q12. 公司提高了股份回购价格的原因？</p> <p>回答：鉴于近期公司股票价格已超过原定回购股份方案拟定的回购价格上限 23.31 元/股，为了保障本次回购股份事项的顺利实施，公司将回购股份价格上限由“23.31 元/股”提高至“35 元/股”，体现了管理层对于公司未来发展的信心。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 26 日