

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <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 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	线上参与公司2023年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023年09月07日 15:00-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王玉先生 董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人 罗志青女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司管理层，你们好，目前品牌方对代运营服务的诉求有哪些变化？公司将如何满足这些新需求？</b></p> <p>答：随着市场环境变化，流量碎片化，消费场景多元化、需求个性化已成趋势。品牌的经营策略逐渐从一味追逐短期高增长转移到看重长期价值，重视经营价值成为共识。随着抖音、快手、小红书等社交内容平台的涌现，线上渠道运营和营销传播的复杂性进一步凸显，整个电商的生态格局在发生改变，公私域融合，兴趣电商与传统电商融合，品牌方对流量、运营策略的多元性和确定性都有了更高要求。若羽臣的数字化服务内容已不再局限于IT设施搭建、店铺运营、品牌推广、仓储物流等环节的执行工作，更包括了快速吃透不同生态平台的流量规则和经营特点，以全域生意增长思维，来思考以品牌长期发展为前提的生意增长策略和运营管理策略，以人为中心，聚焦用户需求的精细化运营；以货为抓手，通过优质的产品和货品策略，为品牌构建竞争优势；以场为载体，打造高效的多渠道联动生意模式，赋能</p>

品牌全链路运营及营销效率提升。

**2. 请问公司管理层，近期日本核污水排海，日本个护产品受到较大关注，对于日本个护产品上，公司是否会有所调整？**

答：我们密切关注此次事件对生态环境，以及日本相关产品所带来的影响，同时，也在严格遵守国家有关部门对产品入境的相关规定和要求，确保所有产品均在政府指定的相关实验室进行严格的产品安全测试，均可安全使用。公司在与日本个护品牌合作方面，也会基于有关部门管理政策和市场环境变化，进行相应的调整。

**3. 请问，报告期内，代运营业务增长较为稳健，新增了哪些重要的品牌合作？这对公司的品牌管理能力有哪些提升？**

答：上半年，公司新引进Attenir/艾天然、康王、SHEVEU赛逸、健美生等国际知名品牌，同时为拜耳、Dokkan Abradas、素力高、赛斯德玛、正官庄等多个品牌拓展了多渠道生意业务，这些头部国际品牌的引进以及在业务上的多渠道渗透，进一步沉淀了我们在保健、美妆个护等价值品类，以及不同成长阶段的品牌数字化服务经验，持续深化了我们品牌管理能力。

**4. 公司管理层是如何展望 2023 年下半年行业与公司的发展，是否有望超出年初制定目标？**

答：2023年上半年，社会消费品零售总额同比增长8.2%，显示了我国消费市场的韧性和潜力。这一增速高于去年同期，表明消费需求正在逐渐恢复和扩大，为我国经济增长提供了有力的支撑。我们将继续推进年初的战略方向，不断顺应行业发展趋势，精进业务能力，推动公司组织体系的优化，力争实现公司2022年度股权激励计划公司业绩考核目标。

**5. 若羽臣的代运营业务，今年以来此类客户对服务的诉求有什么变化或产生新的需求吗？若羽臣会如何应对这种变化和 demand？**

答：随着市场环境变化，流量碎片化，消费场景多元化、需求个性化已成趋势。品牌的经营策略逐渐从一味追逐短期高增长转移到看重长期价值，重视经营价值成为共识。随着抖音、快手、小红书等社交内容平台的涌现，线上渠道运营和营销传播的复杂性进一步凸显，整个电商的生态格局在发生改变，公私域融合，兴趣电商与传统电商融合，品牌方对流量、运营策略的多元性和确定性都有了更高要求。若羽臣的数字化服务内容已不再局限于IT设施搭建、店铺运营、品牌推广、仓储物流等环节的执行工作，还需要快速吃透不同生态平台的流量规则和经营特点，以全域生意增长思维，来思考以品牌长期发展

为前提的生意增长策略和运营管理策略，以人为中心，聚焦用户需求的精细化运营；以货为抓手，通过优质的产品和货品策略，为品牌构建竞争优势；以场为载体，打造高效的多渠道联动生意模式，赋能品牌全链路运营及营销效率提升。

**6. 数字化能力方面公司今年有什么新的突破？最后落地到品牌上，有什么实质性的价值与帮助？**

答：在数字化能力建设方面，公司持续开展精细化运营管理，加强数字化运用推广，在全自研系统基础上，推进品牌运营的全链路智能化升级。2023年上半年，整合了业务预警、数据监控、机会挖掘，以及标准化Dashboard体系的数字化系统正式上线，同时上线多个智能工具及自研系统，帮助品牌提升推广效果、监控舆情风险、发现优质资源。

**7. 请问管理层，目前在海外渠道发展如何，如抖音、小红书、快手上未来有什么规划？同时公司线上电商平台之间大概增速如何？**

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司多渠道经营能力不断增强，淘系之外的营收占比再次提升，抖音、京东、小红书等平台占比达47.85%，抖音平台继续高速增长，营收同比增长138%，营收占比达13.05%，同比去年的6.38%上升6.67个百分点。下半年，公司将持续强化淘宝、京东、拼多多、唯品会和抖音、快手、小红书等全渠道精细化运营能力，围绕“人、货、场”，打造高效联动的多品类、多渠道、多场景销售运营体系，进一步提升服务价值。

**8. 若羽臣上半年业务数据不错，整体感觉焕然一新，业绩也出现了大幅度的增长，请问原因是什么？这种增长和发展，是否具备可持续性？**

答：在消费市场稳步复苏的环境下，公司持续聚焦资源，优化品牌矩阵，代运营业务实现稳步增长。上半年新引进Attenir/艾天然、康王、SHEVEU赛逸、健美生等国际知名品牌，同时为拜耳、Dokkan Abradas、素力高、赛斯德玛、正官庄等多个品牌拓展了多渠道生意业务，全面深化公司在保健、美妆个护等价值品类的品牌管理能力。上半年，公司多渠道经营能力不断增强，淘系之外的营收占比再次提升，抖音、京东、小红书等平台占比达47.85%，抖音平台继续高速增长，营收同比增长138%，营收占比达13.05%。同时，推进自有品牌绽家、悦境安漫的健康增长，持续挖掘以新中产人群为代表的消费市场潜力。上半年自有品牌实现营业收入1.1亿元，同比增长92%，占公司营业收入的18%。自有品牌在加强全渠道精细化运营的同时，稳步

拓展优质线下渠道，今年上半年，绽家已成功入驻以选品“严苛”著称的山姆和盒马超市，产品品质再获行业鉴定和认可。未来，公司在推进代运营和自有品牌健康发展的同时，也将持续关注美妆个护、大健康等消费领域，通过总代和外延式投资并购等方式，丰富品牌管理矩阵，为未来整体业务发展持续注入动力。

**9. 自有品牌业务未来发展规划是怎样的？有何预期？**

答：自有品牌业务经过三年的战略布局，已成为公司的第二增长曲线，未来我们会持续推进自有高端精致衣物护理品牌绽家和香氛品牌悦境安漫等品牌的健康增长，深挖目标消费用户细分需求，不断丰富产品线，通过良好口碑沉淀，持续深化品牌影响力。

**10. 绽家今年下半年是否有新品推出？家居市场目前来看哪种新品类有望成为爆款？**

答：绽家将持续深化“专衣专护”的产品理念，以精致衣物保养为轴心，根据不同织物的毛纤维特性，研制具有针对性的洗护产品，丰富产品矩阵。同时扩展新品类，以家居场景精细化需求为导向，开拓如地板清洁、洗衣机槽清洁等更丰富的家庭环境清洁产品。

**11. 产品线下渠道方面有何规划？是否会继续拓展盒马、山姆等网红超市？**

答：今年上半年，若羽臣自有高端品牌绽家已成功入驻以选品“严苛”著称的山姆和盒马超市，产品品质再获行业鉴定和认可。未来，自有品牌将持续加强全渠道精细化运营，也将稳步拓展优质线下渠道。

**12. 请问公司管理层，今年上半年代运营和自有品牌业务的利润率和毛利率情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司整体毛利率为39.11%，同比提升8.97个百分点，受自有品牌销售增长推动，零售收入业务毛利率为42.67%，提升10.13个百分点；运营服务收入毛利率72.86%，同比提升12.58个百分点。

**13. 贵司，现在股价一路下跌，成交量一度萎，连股吧都没人交流了，请问现在你们股东人数是多少？面对股价连续下跌你们有什么应对措施？**

答：根据信息披露相关规则，公司会在定期报告中按要求披露对应时点的股东人数等信息。如需查询其他时点的股东人数，请您向公司公开邮箱（ryczjsw@gzruoyuchen.com）发送本人股东证明和持股证明等信息，公司经核实股东身份后予以提供。二级市场股价波动受

	<p>多种因素影响，公司将努力做好自身经营等各项工作，持续优化企业经营管理，推动公司业绩持续健康增长，为投资者创造更大的价值。</p> <p><b>14. 针对9月25号，公司大股东有一大批股票将被解禁，请问你们针对这批股票有何计划？质押？释放在市场？还是作为员工股权激励？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！本次拟申请解除股份限售的股东共计3名，本次股份拟解禁时间为2023年9月25日，上述股东在解禁后需要严格遵守法律法规和其做出的相关承诺。公司将严格按照有关法律、法规和公司章程的要求及时履行信息披露义务，请关注公司在巨潮资讯网披露的临时公告。感谢您的关注与支持！</p> <p><b>15. 请问公司与拼多多在现有的合作基础上有进一步加深战略合作的计划吗？</b></p> <p>答：拼多多是我们长期战略合作的生态平台之一，我们会根据不同客户、不同品牌、不同产品的差异化需求，精准为其布局线上生意增长策略。我们已先后为国内多家集团公司开拓了拼多多渠道业务，覆盖保健、个护及食品饮料多个品类，并为品牌取得了长期稳定的增长。</p> <p><b>16. 即将面临中秋国庆销售旺季，还有双十一促销，公司将如何推动下半年业绩目标？目标为多少？现在外汇波动大，进出口对公司销售影响大吗？</b></p> <p>答：公司已进入双十一大促的筹备期，我们将根据宏观经济、不同行业消费趋势以及品牌自身发展阶段等因素，与品牌方共谋共策生意增长目标。不同品类、不同品牌的目标增幅都是量身定制的，不能一概而论。从整个生态环境变化趋势来看，无论是平台还是品牌方，都已从单纯的GMV增长，逐步向品牌、商品、用户的全渠道、全周期运营管理升级。公司将继续密切关注国际市场环境变化和汇率走势，加强公司的外汇风险管理，增强公司财务稳健性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年09月07日