

# 华凯易佰科技股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

2023 年，华凯易佰科技股份有限公司（以下简称“公司”）管理层在董事会的领导下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实、勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成了 2023 年度各项工作，业务实现了良好增长，整体达到预期。我谨代表公司管理层就 2023 年度工作情况向董事会进行如下汇报：

### 第一部分 公司 2023 年度总体经营情况

2023 年度，公司实现营业收入 651,786.06 万元，实现归属于母公司所有者净利润 33,216.15 万元，其中全资子公司易佰网络实现营业收入 648,348.18 万元，同比增长 47.89%；实现净利润 40,583.28 万元，同比增长 40.62%。

报告期内，面对全球电商环境的深刻变革与利好因素叠加——电商渗透率持续攀升、我国跨境电商政策扶持力度持续增强、产业结构加快升级转型、数字化技术广泛应用，公司把握“数字化、精细化”的发展契机，着力提升组织效能，通过高效整合供应链资源，全面布局热门消费区域及电商平台，稳立泛品业务根基，开拓精品业务与亿迈生态平台业务，在“一体两翼”的战略布局下实现了业务全面提升、业绩全面开花的喜人成果。报告期内，公司以提升人效为核心不断强化自身数字化能力，打造泛品业务的极致性价比，适配全球消费降级趋势，实现泛品业务的增长飞轮。精品业务则稳步迈向成熟阶段，形成以产品品质打造品牌、以品牌带动产品客单及销量的良性循环，成功将品牌化产品与精细化运营紧密结合，为公司的可持续增长注入动力。亿迈生态平台以智能化科技创新赋能全球跨境交易，持续助力众多业内卖家和跨行业卖家开疆拓土，实现全球化布局，并在实践中不断优化升级，优化客户体验，赢得了业内众多奖项和同行的赞誉。

### 第二部分 2023 年主要工作回顾

#### 1、强化泛品类业务优势，打造泛品业务增长飞轮

报告期内，公司不断强化自身数字化赋能提效，打造泛品业务的极致性价比，实现泛品业务的增长飞轮。针对泛品业务多产品、多平台、多账号、多品牌、多

国家、多渠道的特点，公司坚持数据化运营、系统化操作，产品从开发、采购到销售，各个环节均依靠数据做出决策、系统辅助操作，实现低成本和高效率运作相结合，最终将具备价格竞争力的产品展示给海外终端消费者，凸显公司泛品业务的竞争优势。同时，公司自研的易佰云系统可高效管理上百万 SKU，实现了整个供应链端的数字化、精细化管理，提升人效，形成质的飞跃。

## **2、发展精品业务优势品牌，探索崭新业务模式**

公司秉承“在不确定性中找确定性，扬长避短，顺势而为”，着手布局精品业务。经过 2 年时间的成长和沉淀，精品业务逐步走向成熟，形成以产品品质打造品牌、以品牌带动产品客单及销量的良性循环，将品牌化产品和精品化运营有效结合，带来持续增长驱动力。报告期内，精品业务在已形成清洁电器、家电、宠物用品、灯具四大产品线的基础上，重点打造优势品类，其中清洁家电类爆款产品稳定在亚马逊电商平台小类前五，宠物类爆款产品排名稳定在亚马逊电商平台小类前十。同时，精品业务团队以精铺模式逐步探索户外及家居品类，布局沃尔玛、Tik Tok 等平台，持续发展新的业绩增长点。

## **3、激发跨境电商市场活力，助力卖家实现全球化布局**

亿迈生态平台深度融合了数字化系统、供应链管理、仓储物流、财税合规等多个维度，以智能化科技创新赋能全球跨境交易，提供“亚马逊半托管、美客多半托管、多平台赋能、亚马逊铺货 AI 广告、铺货供应链托管、亿迈云仓、拉美海外仓” 7 大服务项目，从选品、刊登、订单、备货、采购、仓储、物流、财务等全流程提供解决方案，为用户打造低成本、低门槛、轻资产、高效率经营的跨境电商经营条件。报告期内，亿迈生态平台推出“半托管”服务模式，通过线上渠道推广、线下宣讲拓客等方式全面拓展市场，合作商户数量达 160 家，成功助力众多业内卖家和跨行业卖家开拓海外市场，实现全球化布局，并在实践中不断优化升级，持续提升用户体验，赢得了业内众多奖项和同行的赞誉。

## **4. 拥抱行业新模式，把握海外新兴消费市场及电商平台发展红利**

出海赛道竞争愈发激烈，平台的多元化和差异化的特征也逐步显现。公司坚持多平台、多市场发展，在持续深耕亚马逊、eBay、速卖通、沃尔玛等主流第三方电商平台的同时，积极发展美客多、Allegro、Ozon 等海外热门第三方电商平台，牢牢把握新兴消费市场及电商平台的发展红利，拥抱全新的发展模式。相较

于欧美成熟市场，拉美、东南亚等地区有望成为跨境电商新蓝海。报告期内，公司以拉美“亚马逊”平台和拉美地区新兴电商平台“美客多”为核心，布局拉美市场，包括墨西哥、巴西、智利等地区，大力拓展销售半径，享受新兴地区市场红利。同时，亿迈生态平台业务通过“美客多半托管、拉美海外仓”两项服务也为公司和亿迈客户在拉美站点的业务发展奠定了坚实的基础。

#### **5、优化资源配置，盘活闲置固定资产，释放资产潜能**

公司于2023年7月6日与湖南凌翔磁浮科技有限责任公司签署《房屋转让协议》，将公司坐落于桐梓坡西路229号厂房101、食堂101房屋以2,600万元人民币价格出售给湖南凌翔磁浮科技有限责任公司，不动产权证书编号分别为：湘（2002）长沙市不动产权0215262号，湘（2022）长沙市不动产权第0215353号。受让方已于2024年2月29日将全部购房款支付至公司账户，本次出售资产为公司增加收益约473.28万元。公司此举旨在将长期未充分利用的固定资产进行有效盘活，进一步优化资产结构、充实公司现金流，以促进企业的持续健康发展，为公司的长远战略布局奠定坚实的经济基础。

#### **6、IPO募集资金投资项目—华凯文化创意产业基地取得不动产权证书**

公司IPO募集资金投资项目—华凯文化创意产业基地已于2021年6月30日建设完工，并在公司管理层的带领下完成了基地验收相关手续。公司于2023年9月21日取得湖南湘江新区管理委员会自然资源和规划局颁发的《中华人民共和国不动产权证书》并发布了《关于取得不动产权证书的公告》（公告编号：2023-082），产权证号分别为：湘（2023）长沙市不动产权第0373648号、湘（2023）长沙市不动产权第0373653号、湘（2023）长沙市不动产权第0373650号、湘（2023）长沙市不动产权第0373652号、湘（2023）长沙市不动产权第0373652号、湘（2023）长沙市不动产权第0373647号。公司顺利取得不动产权证书，标志着公司合法拥有了项目用地的所有权或使用权，募集资金得以有效利用，增强了投资者对公司未来发展前景的信心。

### **第三部分 2024年重点工作规划**

2024年，公司将继续围绕董事会“泛品+精品+亿迈生态平台”的战略部署，集中资源全面发展跨境出口电商业务，不断做强、做精跨境电商主业，力争实现“三驾马车”齐头并进的大好形势。2024年，公司将重点做好以下工作：

**1、强化技术创新。**持续加大技术创新力度，优化技术研发流程，推动技术研发规范化、程序化；强化技术专家团队；加快信息系统迭代更新，依靠数字化手段更快解决业务需求、更好服务精细化运营策略，进一步降低各项经营成本、提高供应链响应速度、提升店铺运营效率。

**2、强化品质品牌。**进一步完善产品质量标准体系建设，对产品开发、采购和销售等各环节进行规范监督和控制，形成稳定、有序、高质、高效的经营管理模式，将更多优质产品推向海外市场。

**3、深化亿迈业务。**继续秉承“共享、赋能”的平台核心理念，持续完善亿迈的“全链条、全场景、一站式”跨境电商综合服务平台，提高 IT 技术响应效率，优化客户服务感知度；创新品牌推广思维、优化营销渠道方式，进一步提升亿迈品牌知名度，提高客户转化效益；持续深耕和发展亚马逊孵化服务和仓储物流服务，同时加快新兴消费市场的仓储物流进程。

**4、深拓新兴渠道。**在市场开拓方面，公司将在持续深耕欧美发达国家市场的基础上，重点布局以墨西哥为代表的拉美市场。同时，公司将重点探索 2024 新业态的重要增长引擎之一，布局 Tik Tok、Temu、SHEIN 等新兴大势平台，拓展流量入口，提高本地化服务能力，优化和提升供应链。

**5、抓好企业文化。**以企业文化塑造为契机，做好企业文化发展规划，搭建企业文化宣贯平台，推动企业文化落地、升格；以企业文化打造为抓手，助推人力资源的有效供给及绩效考核体系的持续优化。

**6、探索增长曲线。**2024 年，公司要在成熟的领域降本增效，在未知领域敢于创新，通过竞争优势赋能增长，外延并购形成协同的方式，持续聚焦崭新业务模型，优化全链条业务流程，完善各个业务场景，逐步探索更多的业务模式、业务场景和合作渠道，不断做强、做精跨境电商主业。

2024 年，公司管理层将继续勤勉履职，锐意进取，科学决策，稳步提升公司经营管理水平，确保实现公司的可持续性健康发展，切实保障全体股东与公司利益。

总经理：周新华

2024 年 4 月 19 日