证券代码：002416 证券简称：爱施德

**深圳市爱施德股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 √电话会议  □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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 太平洋证券 王凌涛  太平洋证券 季心雨  华商基金 郭磊  广发证券 罗洋  国海证券 单佩伟  五聚资产 王新  富利达资产 袁强  征金资本 王平  金丝本投资 李林  厚德商务有限公司 郑易 |
| 时间 | 2020年6月5日 15：30-16:40 |
| 地点 | 网络电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总裁、董事会秘书 吴海南  副总裁、财务负责人 米泽东  投资者关系经理 高杨陕江 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **环节一 公司情况简要介绍**  爱施德是是苹果，华为荣耀，三星等头部手机品牌的一级代理商，无论是营收规模还是运营效率，均为行业领先地位。是行业内唯一一家上市的民营企业。位列2019年财富中国500强第158位。2019年度营业总收入近560亿元，归属于上市公司股东的净利润3.44亿元，同比上升470%。  阿里巴巴作为战略投资者，将成为持股5%以上股东，并已与公司成立合资公司爱巴巴。爱施德将逐步构建数字经济时代下3C数码领域的新零售基础设施平台，从手机终端拓展至3C智能终端产品覆盖，形成全数字线上线下一体化的新零售网络，引领公司进入数字化发展的快速轨道。  爱施德始终保持行业的领先性，是行业趋势的引领者。公司覆盖下游广大的连锁零售商（涵盖每一个地市），门店超过10万家。5G发展将给公司带来巨大的机会，不仅是手机，还包括手机之外的周边产品及新的应用及应用场景带来的新的智能设备，将为公司规模及盈利提升带来很大机会。  **环节二 交流互动**  提问 1 ：未来与阿里巴巴的合作，将如何推进？  回复：引进阿里巴巴作为战略投资者，公司致力于带动行业数字化升级，融合线上，赋能门店，提升收入及毛利率。未来将充分发挥双方的行业资源和技术优势，在以智能手机为核心的分销和供应链服务合作基础上，一起拓展3C数码类新产品，共同打造3C数码全品类新零售网络，致力于为品牌商、零售商和消费者提供最优质的服务，推动中国智能终端行业的数字化升级发展，形成线上线下一体化的新零售网络。  公司在数字经济时代下，基于3C数码新零售平台将至少实现如下场景：线上下单，在附近门店取货，并享受线下服务（咨询，售后服务等），或者线下门店实现小时级送货，隐含了分布式库存的理念；数字化内容在门店体现，形成对个人用户的数据画像，实现高效精准营销，也可以拓展至其他关联的产品品类推荐。  提问2： 疫情对绝大多数公司影响很大，但爱施德仍然交出双增长的成绩，是基于什么能力？  回复：今年疫情对零售业态影响很大，但爱施德逆势提升，一季度营收和利润都同比上升，Q1净利润增长约38%。一是由于自身运营能力优势，如库存周转速度加快，另一方面也是公司基于新零售的概念，用包括视频直播（爱施德直播，门店直播，KOL联合直播）等多种形式帮助门店销售，带来销量增长。  爱施德始终保持行业的领先性，是行业趋势的引领者，2019年已经开始了新零售的布局。在疫情期间，某些品类库存周转天数甚至同比降低了40%，部分产品的毛利有效提升。公司运营能力在疫情下凸显优势，特殊环境下体现出公司优秀的抗风险能力和盈利能力。  提问3 ：公司人员数量下降，但销售额并没有减少，人均效能是如何提高的？  回复：单个人均效能提高，行业内领先的运营能力提升的结果。这是充分运用互联网技术提升效率，充分运用IT技术替代过去大量人工服务。目前公司占有智能终端销售市场约10%的市场份额，未来空间还很大。特别是，3C数码全品类新零售网络值得期待。基于数字化的新零售方式将是公司升级方向，也是行业的升级方向。  提问4：目前疫情后报复性消费增量大么？  回复：就爱施德来说，受疫情影响，苹果一季度其实还缺货，特别是教育相关的产品，包括荣耀也是在一季度出现了缺货状态。我们一直在紧急备货调货，最大努力满足市场的需求。相信随着5G换机潮和大量5G新应用的产生，会有更多刺激性消费产生。    提问5：公司未来在品牌和机型上的增量如何？  回复：拓展一下这个问题，我们可以思考的更长远一些。其实公司未来不仅仅目光在手机品类，不仅仅打造全品类的手机平台，而是以阿里巴巴合作为基础，公司战略升级为全面推进新零售基础设施平台的战略，面向3C数码在内的其他领域，形成全数字化线上线下一体化的新零售网络。  提问6：公司过去3C品类占比如何？  回复：公司早已布局3C数码产品，包括机器人、智能音箱、无人机、智能教育设备、智能门锁等，给我们积累了丰富的3C数码产品运营以及线下门店赋能经验。  提问7：手机单位均价越来越高，未来手机单位均价会给我们带来什么增长？  回复：硬件的升级会在短期内提高终端价格，但随着时间的推移，硬件价格会逐渐下降。同时，5G应用的升级，会刺激消费者换机，来适应新的应用场景。从过去几次换代来看，换机潮的到来对公司的销售都有提振作用。  提问8：未来对资金的需求会不会成为我们迅速增长的障碍？是否能应对未来扩张的资金需求？  回复：公司净资产近50个亿，基本都是现金和存货等流动资产。同时，基于多年良好合作，厂家也给公司大额的信用额度支持，免保证金形式，银行也给公司大量授信。公司的现金流一直非常好，能满足运营大幅增长或扩张的需要。  提问9：库存管理方面公司如何控制风险？  回复：公司运用IT系统化手段，全面更新上线IT系统，重视并强化风险控制，对于库存周转及存货均高度重视。存货管理水平在业内一直处于领先水平。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年6月8日 |