

证券代码：300592

证券简称：华凯创意

**湖南华凯文化创意股份有限公司
投资者关系活动记录表**

编号：2021-004

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：
参与单位名称及人员姓名	广发证券 洪涛、广发基金 张溢、昊青资产 张昊、基明资本 吴江、景顺长城基金 王开展、睿亿投资 邓跃辉、英大保险 石晴川、中邮基金 马姝丽、万家基金 况晓、大成基金 谢家乐
时间	2021 年 6 月 24 日 15:30-17:00
地点	线上路演
上市公司接待人员姓名	华凯创意董事会秘书王安祺、易佰网络财务总监贺日新、华兴证券投行项目组。
投资者关系活动主要内容介绍	1、问题：从五月开始亚马逊对平台内某些大卖家进行封号，请问是否会对公司未来有所影响。 回复：五月以来，部分精品类跨境出口电商企业在亚马逊确实有账号被封、产品下架的情况，根据媒体报道，发生这种情况主要是刷单与刷评所致，触及亚马逊底线。但是在泛品类跨境出口电商企业的运营模式下，SKU 数量众多，不重点发展自有品牌，客单价较低，通过刷单方式提升收入规模和商品排名不具有必要性，也不具备经济效益和可持续性。亚马逊的整顿对行业健康发展有帮助，反而对易佰是一种正向刺激。 2、问题：未来 sku 规模是否会持续增加？ 回复：sku 数量是动态过程，是进和出的概念，开发过程中会持续的进出各类 sku。Sku 规模和收入增长不一定正相关，公司会进一步优化产品结构，逐渐提升高单价商品的开发比例，提高单品毛利，而不盲目追求 sku 规模和数量。泛品类跨境电商的店铺是有缺货率的，本质也是为了控制库存，提升存货周转，保证公司利润率达到一定水平。未来也会考虑向精品方面布局。 3、问题：去年利润率水平是否可持续？ 回复：去年主要是归因于疫情及公司人效提升。疫情方面，从长远来讲人们的消费习惯从线下往下转移的过程是不可逆的，对于行业利润率提升起到一定的作用，去年因为疫情原因会出现产品价格提升同时销量也同步提升的情况，一定程度上提升了整体利润率水平。此外，人效方面，公司会对销售人员进行严格的内部管控，之前公司偏重销售额的提升，未来还是会关注利润率的提升以及存货周转效率的提升。

	4、问题：去年利润增长较好，收入增速相对同行业电商较慢，请问怎么看待今年的成长性？未来是否会在区域上进行拓宽？ 回复：跨境出口电商的行业规律是产品售价和销售规模呈负相关，即降低售价有助于提升销售规模。2020年以来，易佰网络不盲目追求销售收入的高速增长，而注重通过信息系统智能调价模块适当提高售价来提升利润率，也适当允许一定比例 sku 的缺货，避免过量备货而导致存货积压。此外，公司去年也注重提高人效来带动净利率的上升。 对于 2021 年的情况，一季度披露收入 14 亿，利润 1 亿。跨境出口电商行业的季节性特征明显，四季度是业绩旺季，下半年的经营业绩将比上半年更好。 区域方面，欧美是主要市场，但美国只有 20%，欧洲其他国家 7-10%，易佰网络的模式是基于亚马逊等第三方平台，所以未来的发展一定程度上也依托这些平台在新兴市场的拓展。 5、问题：公司的 sku 数量众多，但公司的产品周转率较好，请问方法论是什么？ 回复：去年公司不追求收入快速增长，而注重加强存货管控，实现去年底存货占全年收入比例仅为 13%，高于很多可比公司。存货是行业的生命线，公司的存货备货已经不是由销售人员来负责，而是通过系统智能算法每天自动匹配。公司数据管理部去年末超过 60 人，大部分在数学、统计学、计算机等领域具有较好的学术背景及项目实践经验，通过进行数据和算法研究，与 IT 部门通力合作，优化信息系统智能模块，提升了智能化运营水平和经营效率。此外，易佰网络的业绩对赌压力不大，因此当存货有积压时有充分的动力在第一时间处理，没必要放到未来，尽快进行资金回流和库存优化更有利于公司发展。反之，如果企业自身业绩对赌压力大，则很有可能延迟清理滞留库存，存货风险也随之积累。 6、问题：物流费上涨对公司的具体影响？ 回复：今年以来是海运，空运费均有所上涨，但易佰网络在定价时会充分考虑各项费用成本，从而保证合理的利润率，并能够将上涨的各项费用转嫁到消费者身上。从公司上半年的实际经营情况来看，物流费用上涨对公司经营影响有限。 7、问题：请问公司的新品开发流程和策略？ 回复：第一方面，通过现有电商销售平台去筛选销售较好的品类重点开发。第二方面，产品开发是按照产品线开发，以汽摩配为例，公司开发部门会深入了解终端国家的汽车销售数据，根据目标市场的消费情况进行细分类目的产品开发。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 25 日