

证券代码：002264

证券简称：新华都

新华都购物广场股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
活动参与人员	详细参与人员名单见后续附表
时间	2022年4月25日 15:30-17:00
形式	电话交流会
上市公司参加人员姓名	董事长、总经理倪国涛；董事、董事会秘书郭建生；财务总监张石保；业务负责人王妍、李可、罗晓晓；证券事务代表杨秀芬
交流内容及具体问答记录	<p>1、请介绍下公司未来的发展战略？</p> <p>公司未来三年战略关键词定为“质+智”发展。第一个质是质量的质，通过精细化运营、平台化运作、为合作伙伴创造价值、保障品牌规模和质量的同时，公司实现持续稳定的盈利增长；第二个智是智慧的智，数据驱动、组织创新、以智慧沉淀与科技赋能，整合生态，保持公司洞察与应变能力。</p> <p>结合公司的核心竞争力做好挖潜、拓新、升级。推动全渠道销售及电商运营服务能力升级，实现客户价值最大化，拓展现有五大赛道品类潜力；将加大自有商号、自有品牌、自有产品投入，稳固公司全渠道服务能力外，通过专业BD团队持续挖掘其他新品类机会；持续进行技术创新、夯实智慧中台能力，升级营销一体化服务平台建设，加速知识库建设，持续提升整</p>

体运营和营销效率。

2、公司的核心竞争力体现在哪些地方？

公司的核心竞争力主要体现在以下方面：

首先是优质赛道深度布局，公司已深入布局酒类、水饮、日化、母婴、家居等不同行业赛道，积淀了跨行业的系统运营能力和资源沉淀。与同行业相比，形成了相对竞争优势及较强的抗风险能力。五大高成长行业与行业 TOP 客户以及平台建立了深度合作伙伴关系，具备强抗风险能力。

第二是根植于跨品类（酒类、水饮、日化、母婴、家居等）、多渠道（淘宝、京东、唯品会、抖音、拼多多等）、多模式（自有商号、开发品、兴趣电商、私域布局等）的服务能力，孵化了自有商号、自有产品的新自有业务模型，逐步形成未来公司发展的第二增长曲线。

第三是系统化的运营能力，立足于大数据分析前沿，公司持续投入建设营销一体化运营服务平台，构建了以精准消费者洞察驱动的“产品开发和供应链管理”的双核动能。

最后是专业的管理团队及以长期目标为导向的公司机制与文化：基于已开展两期的领航员计划激励方案，公司建立了以战略为导向、以业绩为目标的职业经理人激励机制与职业经理人文化。

3、互联网营销行业所属行业发展情况如何呢？

公司互联网营销业务属于“信息传输、软件和信息技术业”中的“互联网和相关服务”（I64）。

（1）政策向好：国家对电子商务产业的持续支持为下一步的行业发展形成明确的指引和方向（2021年10月，商务部、中央网信办、发展改革委联合发布《电子商务“十四五”发展规划》，预期在2025年全国网上零售额总规模将达17万亿。电子商务产业在十四五期间将以深化创新、引领消费升级、推进商产融合、服务乡村振兴、开拓国际合作、推动效率变革、

统筹发展安全等方面提出发展要务。

(2) 疫情的影响会继续加大线上零售业务的分流：2020年始的新冠疫情推动了线上消费习惯的进一步形成，中国国家统计局的官方数据显示，自疫情以来，线上消费的渗透率出现3.0%的上升，近八成网民选择线上购物，消费品在线上渠道的布局成为主流。

(3) 线上零售业消费趋势：全渠道成为趋势，在全渠道融合的趋势下，消费继续向品牌品质化、服务与体验化方向升级；数字化全域整合营销成标配。

(4) 品牌方对电商运营服务要求的精细化演变会形成在供给侧为优质服务商带来更大的集中度机会：品牌电商服务趋向于多元化，服务类型已从行业发展初期的核心业务（运营、客户服务）拓展至一体化服务（IT、营销、仓储物流服务），服务商在品牌资源、品类资源、全域能力、多元化业务能力、效率运营上形成聚集效益。

4、互联网营销业务的经营模式、收费模式情况？请详细介绍下。

按业务类型划分，互联网营销业务主要包括互联网全渠道销售及电商运营服务。

互联网全渠道销售：

(1) 公司在获得品牌方授权后，向天猫、京东、拼多多、苏宁、唯品会等有影响力的电商平台（B2B）销售品牌方的产品，或通过该等平台设立网店向消费者（B2C）销售品牌方的产品。公司合作的品牌包括泸州老窖、山西汾酒、云南白药、水井坊、青岛啤酒、金佰利、习酒等。

(2) 公司应用数字营销策略扩大品牌影响力，提高所售产品的知名度，并通过数字化运营、渠道深度绑定的模式深耕互联网销售渠道，提高客户产品线上销量。同时，公司利用自身业务及第三方市场积累的数据，及时跟踪下游企业与消费者

的需求变化，形成从需求端到企业端的良性产品与信息反馈系统，优化产品的定位、合理安排产品的进销存，从而取得良好的经济效益。

(3) 收费模式是买入产品再进行销售，体现在财务上的就是销售收入和销售成本，都是以买卖货物的形式体现。

电商运营服务：

(1) 公司为客户提供整体托管模式的电商运营服务，即为客户搭建并代运营互联网销售平台，提供行业数据研究、互联网品牌定位、平台搭建、营销及活动策划、数字营销、营销执行与效果监测、运营数据分析、产品优化建议、产品运营、运营管理、供应链管理在内的全链条服务，协助客户拓展互联网销售渠道，促进客户产品的线上销售。同时，将运营过程获取的数据进行整合分析，用于后续优化客户产品、定价、物流等方面，并实施精准营销。

(2) 公司与客户签署服务合同，基于不同的服务需求收取一定的服务费加佣金，通过佣金及返现的方式来体现销售收入。

5、公司目前主要合作对象有哪些？

目前公司合作对象包括全友家居、泸州老窖、汾酒、云南白药、青岛啤酒、红星、伊利、水井坊、竹叶青、杏花村、郎酒、张裕、五粮液、劲牌、金佰利、古井贡、养元、习酒等国内知名品牌客户及京东、天猫、抖音、唯品会、网易考拉等知名互联网平台客户。

6、请介绍下公司目前直播业务的发展情况，运营模式如何呢？

公司目前直播业务主要包括两种形式：一种是在全渠道（天猫、京东、抖音）平台开设自营、品牌或专营店通过店铺直播销售产品；另一种是直播的代运营服务。

规模性店铺直播电商已成为运营标配，引导成交占比持续

	<p>提升，公司也成为了京东 2021 年直播北极星计划成员。</p> <p>7、重组完成后，公司管理层是否发生变化？</p> <p>公司董事会成员不变，不会影响公司董事会正常运作。</p> <p>2022 年 4 月 20 日，聘任现任公司董事长倪国涛先生担任公司总经理。</p> <p>8、公司剥离零售业务的原因，对公司业绩的影响？</p> <p>近年来，受电商冲击，消费者持续被线上渠道分流，实体零售行业景气度持续下行的影响，公司零售业务一直处于承压状态。剥离零售业务后，公司业绩不再受零售业务亏损影响，公司将进一步聚焦在互联网营销业务领域的发展，快速切入电子商务行业的优质赛道，提升公司的未来发展潜力。</p> <p>9、2022 年一季度大股东有减持 6800 万股，是什么原因？</p> <p>基于增强公司管理团队的信心，进一步做大做强公司互联网营销业务，促进公司长期健康发展，公司控股股东以协议转让方式转让其持有公司股份 68,456,388 股（占公司总股本的 10%）给公司董事长倪国涛先生，此次转让股份已于 2022 年 1 月 18 日完成过户。此次转让股份过户完成后，公司控股股东及实际控制人均未发生变化。</p> <p>10、公司非公开发行募投项目的战略目的？</p> <p>非公开发行募投项目包括品牌营销服务一体化建设、仓储物流建设和研发中心建设三大项目。本次募集资金将全部投入互联网营销业务，承接上述公司主业与战略重心，将实现公司核心主业的进一步拓展，巩固和发展公司在行业中的竞争优势，进一步提升公司的整体盈利水平；提高公司的仓储和物流配送能力，提升供应链上下游物流运作效率；对各类大数据进行深度挖掘，实现客户分级管理、精准营销，实现内部自动化运营，降低公司运营和营销成本。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重</p>	<p>无</p>

大信息的说明	
附件清单(如有)	无

附表：本次电话交流会参与人员名单

公司名称	姓名
安信证券	邬海波
安信证券	黄璇
安信证券	韩佳
安信证券	曹锐
安信证券	张毅
安信证券	樊昱
安信证券	盛兆猛
安信证券	陈翔
城泰投资	马跃峰
上海传化投资控股集团	陆蓉青
海通证券	李宏科
华安证券	王治
华泰资产	范羽晖
华泰资产	胡兰
晖鸿投资	方艳
开发区基金	许汉清
青岛市北建投	将臣
轻盐创投	刘泽雨
三登投资	周婉
太平资产	沈晨
兴业国信资管	林富民
钇丰资本	曾睿洁
易知投资	鲁万峰
易知投资	王玉龙
易知投资	王建
长江证券	李锦
浙江晖鸿	李悦
中和资本	秦美婧
中信非银	吕爽
中原证券	张蔓梓