

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：2022-002

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
活动参与人员	参与“厦门辖区上市公司 2021 年年报业绩说明会暨投资者网上集体接待日活动”的投资者
时间	2022 年 5 月 10 日 14:30-16:00
形式	网络远程方式（全景网“投资者关系互动平台” https://ir.p5w.net ）
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；独立董事许安心；独立财务顾问主办人黄璇
交流内容及具体问答记录	<p>1、非公开增发为什么这么久还没进展，那非公开增发募集资金的项目还在正常进行嘛？</p> <p>您好，证监会出具的《关于核准新华都购物广场股份有限公司非公开发行股票批复》自核准发行之日起 12 个月内有效。公司自收到证监会批文后一直在积极地推进相关事项。公司 2021 年度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。本次募投项目均为互联网营销业务相关项目，承接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</p>

动体系化运营，降低公司运营和营销成本。谢谢！

2、倪总好，如何保证未来能持续赢利？有没有并购酒企或酒仙网的计划？

您好，重组后互联网营销业务将作为公司目前最核心的主业，会持续根据电商行业发展的新常态进一步强化公司核心竞争力，保证长期稳定的盈利能力。

1、公司未来发展战略

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。

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，持续提升整体运营和营销效率。

2、公司未来经营规划

(1) 坚持以客户价值为导向，推动服务升级，实现客户价值最大化

通过和品牌共创方式帮助其在品牌力、产品力和销售力上实现进一步的提高，持续升级全渠道运营及电商服务的业务模式和能力。

(2) 加速多品类客户、多类型服务挖潜拓新，不断推动新的业务增长点

在品牌、品类中不断扩张形成新的增长点，同时进一步发展在数据服务、流量运营、广告投放、短视频电商运营等高附

加值的服务类目，打造新的增长曲线。

(3) 技术创新、中台发力，提升效率、赋能品牌

持续进行技术性投资，进行数据挖掘及智能化工具的产品化建设，提升整体运营效率，同时通过产品开发、全案营销和消费者运营三大运营中台能力为品牌赋能。

(4) 加大自有商号、品牌、产品投入，稳固全渠道服务能力

利用多年来在电子商务服务行业积累的经验以及人才、能力及资源的储备，积极探索自有商号、自有品牌、自有产品的发展机遇，支撑公司在自主商业模式上的规模扩张。

感谢您的关注。

3、有没有计划代理 LV 的计划？

您好，如有应披露事项，公司将及时进行披露。感谢您的关注。

4、说实话，不太看好，公司直播业务。建议少烧钱。

您好，感谢您的关注与建议。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，引导成交占比持续提升，公司也成为了京东 2021 年直播北极星计划成员。谢谢。

5、请问股东会通过的注销股份的事宜因为董事会决议暂缓注销，也过了一段时间，有没具体注销时间？总不能一直这样拖着不注销吧？

您好，鉴于公司 2021 年 9 月 10 日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于核准新华都购物广场股份有限公司非公开发行股票批复》，批复自核准发行之日起 12 个月内有效。根据相关法律法规并为了更好的推动相关工作的进展，经审慎研究，公司暂取消将回购注销限制性股票相关议案提交股东大会

审议，将择机另行安排股东大会进行审议，并及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

6、请问现在非公开发行股票进展到哪一阶段？询价是否完成？

您好，该事项正在推进中，公司将根据该事项进展情况及时履行信息披露义务。谢谢。

7、公司转型了，有什么新的经营思路？

您好，剥离传统零售业务后，公司互联网营销业务在稳固现有业务的同时推动服务升级，致力于实现客户价值最大化。在酒水、乳饮、母婴等品类拓展客户，挖潜拓新，推动新业务增长点。通过技术升级，降本增效，提升内部整体运营和营销效率。利用多年来在所属行业积累的经验与资源，推进新品开发、全案营销和消费者运营三大运营中台能力赋能品牌，进一步拓展自主业务的规模。谢谢关注。

8、请问倪国涛先生，上市公司去年9月就拿到非公开发行批文，这已经过去8个月了，已经不符合正常推进进度，是募集资金很高？还是发行价过高？能否给散户投资者一个合理解释，谢谢？

您好，公司非公开发行股票事项正在推进中，公司将根据该事项进展情况及时履行信息披露义务。公司本次募集资金拟全部投入互联网营销业务，承接公司主业与战略重心。募投项目包括品牌营销服务一体化建设项目、仓储物流建设项目和研发中心建设项目。

品牌营销服务一体化建设项目：

根据公司现有互联网营销业务发展情况及行业未来发展趋势，本项目将建设成公司自有品牌/开发品孵化及内容电商营销服务中心。一方面，基于公司长期为品牌酒类、日用品客户提供的品牌营销服务所形成的运营管理经验，公司将孵化酒类、日用品的自有品牌/开发品，扩大公司营业收入，形成新

的利润增长点；另一方面，紧抓互联网营销发展趋势，开展店铺直播电商运营、短视频平台品牌代运营、短视频店铺等内容电商项目，为客户提供全方位的数字营销服务。

仓储物流建设项目：

本项目拟在武汉租赁 20,000.00 平方米仓储物流场地，购置先进的物流仓储设备，并配套投入智能仓储物流信息化系统以构建智能化的物流仓储体系，从质检、入库、盘点到发货均实行自动化运行。公司从事互联网营销业务，仓储及配送是业务开展的重要保障。

研发中心建设项目：

本项目拟通过建设公司互联网营销研发中心，对公司现有业务能力输出系统及信息系统进行升级开发，包括供应链与财务一体化系统、会员管理（CRM）系统、客户数据管理系统（CDP）和电商代运营项目管理等内容；同时，结合公司在未来发展过程中产生的主要业务需求，开发数据中台和广告投放系统，包括数据中台-数舱和推广投放自动化系统等；此外，稳步增长的业务需求使得公司积累了大量有效的服务经验，为了实现对客户的快速响应，公司将对现有的成功服务经验进行梳理，实施并开发创意资产管理系统和电商代运营知识库，通过信息系统将相关经验和能力做标准化的输出，提升服务的质量和效率。

感谢您的关注。

9、公司出售 11 家超市资产价值计算在那个季度利润内？

您好，截至 2022 年 4 月 19 日，公司出售零售业务涉及标的公司股权转让的工商变更登记手续已全部办理完毕。本次出售事项对公司业绩的影响请以定期报告披露的数据为准。谢谢。

10、为何非公开发行迟迟不落实？

您好，该事项正在推进中，公司将根据该事项进展情况及

时履行信息披露义务。谢谢。

11、股价前期剧烈波动，是有什么问题吗？

您好，针对公司股票异常波动，公司根据相关规则对有关事项进行了核查，并及时披露了《股票交易异常波动公告》，具体请详见公司于2022年4月25日、2022年4月28日在指定信息披露媒体上披露的公告。感谢您的关注。

12、目前新华都商超资产已经置换出去，就剩下倪先生16年装进来的久爱系三家公司，就长远看这三家公司的规模体量也是达不到长远长足发展的，倪董事长对后续新华都有没装入盈利能力强的资产的计划和打算？

您好，公司注重能力和资本双轮驱动的策略——注重挖掘内部潜力，聚焦核心优势增长；立足资本市场平台，提升公司市场价值。谢谢您的关注。

13、你好，公司未来互联网主要发展方向会是以酒类为主吗？

您好，谢谢您的关注。目前，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。接下来，在稳固现有业务的同时推动服务升级，致力于实现客户价值最大化。在酒水、乳饮、母婴等品类拓展客户，挖潜拓新，推动新业务增长点。

14、公司未来互联网发展方向会是以酒类为主吗？

目前，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。接下来，在稳固现有业务的同时推动服务升级，致力于实现客户价值最大化。在酒水、乳饮、母婴等品类拓展客户，挖潜拓新，推动新业务增长点。感谢您的关注！

15、倪先生，您所说的五大赛道指的是具体哪五大行业？

目前经营规模情况如何？

您好，公司已深入布局酒类、水饮、日化、母婴、家居五大行业赛道。2021年，互联网营销业务合计实现营业收入19.25亿元，同比增长32.99%；净利润1.2亿元，同比增长19.46%。感谢您的关注。

16、公司剥离超市卖场物业后，公司现有净资产多少？

您好，截至2022年3月31日，公司净资产为11.02亿元，谢谢。

17、公司后续经营是否更侧重轻资产形式？有无考虑在数据中心项目上投入？

您好，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。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，持续提升整体运营和营销效率。

公司的核心竞争优势主要包括以下方面：

(1) 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。

(2) 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。

（3）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。

（4）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。

感谢您对公司的支持。

18、请问公司的主营业务和壹网壹创是否类似？

您好，公司目前主营互联网营销业务，主要包括互联网全渠道销售及电商运营服务。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）。

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。

（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。

电商运营服务：

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。

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。

感谢您的关注。

19、增发进展到哪一个阶段，为什么不能公开披露？

您好，公司于2021年9月11日披露了《关于核准新华都购物广场股份有限公司非公开发行股票批复》，公司非公开发行股票事项正在推进中，如有涉及应披露事项，公司将及时进行披露。谢谢。

20、请问实控人陈发树先生后续是否有增持股份的计划？

您好，如有相关事宜，公司将按照上市公司相关规则及时进行披露。谢谢。

21、董事长、总经理倪国涛董事长您好，为啥公司连一个像样的官网和公众号都没，不符合互联网企业吧？

您好，公司已结合实际情况进行重组后续的各项工作安排。感谢您的关注和建议。

22、倪先生，上市公司新华都目前主要针对酒水 日化 家居类进行深耕，同出与联想系的肆拾玖坊的主业多有重合，未来有合作的计划么？

您好，公司深耕酒类赛道多年，结合近年来此行业发展速度和态势来看，我们看好未来的前景。谢谢。

23、倪先生，目前新华都上市主体已经剥离了商超资产，就剩几家互联网营销公司，明眼人都能看的出陈发树陈总后续就会有装资产进来，只是希望装进来的还是要有足够的盈利能力，让中小股东共享企业发展成果。

您好，感谢您对公司的支持和建议。谢谢。

24、倪国涛董事长，目前公司已经剥离商超，公司名称还是购物广场，这恐怕已经不合适了吧，其实变更一个名称真用不了多少时间，你们这总是说根据重组进度在进行推进，关键是我们也没看到你们推进了什么，还是抓紧时间吧。

您好，收到您的关注和建议。十分感谢！

25、公司原有的员工激励计划在业务剥离后是否有调整？原定的绩效目标改变后，原拟定的分红比例是否有变化？

您好，基于上市公司的规范运作要求，请以公司在指定信息披露媒体刊登的内容为准。感谢您的关注。

26、公司现有的业务端口在哪里可查询到？比如在哪里平台？哪个店铺？卖什么商品？以便我们股东具体了解经营状态。

您好，公司目前主营互联网营销业务，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。

(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。电商运营服务：

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。

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。

感谢您的关注。

27、作为投资者，都想取得一定收益。公司目前经营向好，可大多投资者却亏损了，请问公司接下来有些什么举措回报投资者吗？

您好，公司目前主营互联网营销业务，公司在稳固现有业务的同时结合公司核心竞争优势做好挖潜、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，持续提升整体运营和营销效率。感谢您对公司的关注和支持。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无