

股票代码：002291

股票简称：星期六

星期六股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司星期六 2021 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2022 年 05 月 24 日（星期二）下午 15:00-16:30
<b>地点</b>	“约调研”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理：谢如栋先生 副董事长兼财务总监：李刚先生 董事兼董秘：何建锋先生 董事：马超先生 独立董事：梁黔义女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	1、问：咱家是要主做互联网吗 答：目前公司的主要业务分为两部分：一个是移动互联网业务；一个是时尚品牌鞋履，目前互联网业务占了大头，大概占收入的 70-80%，剩余的是鞋履业务。  2、问：请问 2021 年对于鞋履业务的剥离进展如何？ 答：公司鞋履的业务正在剥离的过程中，目前审计评估的工作也进入尾声，公司会继续按计划来推进鞋类业务剥离的进程，有相关进展的时候，公司也会进行信息的披露，向各位投资者汇报最新剥离的进展情况。

3、问：520 遥望网络单日直播 GMV 突破 2.4 亿元，其中瑜大公子和贾乃亮分别贡献 1.13 亿元和 9000 万元，合计占比达 84.58%，因此目前遥望网络对头部主播的依赖程度如何？平常头部主播对 GMV 以及对利润贡献的占比如何？

答：感谢您的关注。单日销售的占比并不能说明整体情况，并非所有主播每日都有排期直播。全年来看，目前公司占比较高的任一单一主播/艺人在公司整体销售体量中的占比均不高；同时主播销售额的多少，核心主要依赖于公司运营的体系与主播直播销售能力的结合，没有公司成熟的供应链体系和运营体系，任何单一主播/艺人都较难开展有效的直播销售。因此公司对任一主播/艺人均不存在依赖行为。任何单一主播对公司 GMV 和利润的贡献均相对有限，占比不高。

4、问：请问遥望网络未来怎么发展？有什么样的规划？

答：未来公司将继续推动战略转型，集中资源推动移动互联网营销业务的发展，公司控股子公司遥望网络长期致力于成为服务于大消费领域的数字营销领军企业，以自身积累的线上优势，在营销曝光及线上线下销售等方面成为国内顶级的“品牌推手”。

5、问：您好，请问星期六本次与杭州大型 MCN 公司合并后，有更名的计划吗

答：感谢您的关注与建议，公司会根据业务情况及未来发展考虑有关事宜，请您继续关注公司公告。

6、问：2021 年公司管理费用大幅提高，未来在成本控制上有什么计划吗

答：去年随着公司运营规模的扩大，公司运营人员也呈现大幅增长，因此管理费用大幅增加，而今年在业务继续扩张的基础上，人员并没有同比例增加，这归功于公司通过系统标准化的手段，提高人效，

提升产出，控制成本，降低期间费用率，随着业务标准化以及管理系统发挥作用，有助于公司的运营逐步走向成熟。

7、问：近期股价严重下跌原因是什么？后续公司会做出什么行动来稳定

答：二级市场股价与多种因素有关，也并非公司自身可以控制，公司近期已开始进行股份回购，同时股东也倡议员工进行保底增持以维护股价，公司管理层也在努力工作以提升经营业绩，最后也敬请您注意投资风险。

8、问：另外，大股东谢总在上次定增的成本为 5 元左右，近期是否有减持计划？

答：感谢您的关注。谢如栋先生所持股份为 2019 年公司重大资产重组发行股份收购遥望网络股权过程中所增发支付的股份对价。谢如栋先生自 2019 年起任职公司董事，自 2022 年 4 月起任职公司董事长，并被董事会聘任为总经理，其努力与公司其他管理层一起在过去几年的时间里一边大力发展遥望所从事的业务，一边努力调整优化上市公司产业结构，长期看好公司的发展。近期不存在减持计划。谢谢！

9、问：我的问题很简单，既然贵公司遥望网络业绩这么优秀，发展前景这么好，利润这么高，可为什么股价这么烂

答：二级市场股价与多种因素有关，也并非公司自身可以控制，公司近期已开始进行股份回购，同时股东也倡议员工进行保底增持以维护股价，公司管理层也在努力工作以提升经营业绩，最后也敬请您注意投资风险。

10、问：拖鞋成功后，是否考虑更改为：遥望科技

答：感谢您的意见，有关情况请继续关注公司公告。

	<p>11、问：公司在直播电商业务中选品端有什么优势吗，例如供应链渠道等方面</p> <p>答：感谢您的关注。公司自 2018 年底以来努力发展直播电商业务，在过去的三年时间里，该业务发展快速，每年均保持的快速增长，规模不断扩大。自 2020 年以来，公司组建了相对完善的供应链招商与品控质检团队，追求将最好的商品以最优惠的价格传递给消费者。公司具有规模优势、上市公司信任背书、完善公平的供应商评价体系，逐渐积累了越来越多的合作品牌和供应链，目前合作商家超过 2 万家，并仍在快速增加过程中。谢谢！</p> <p>12、问：关于达人主播和明星主播的签约情况，明星主播有哪些，公司相关签约数量在行业内处于什么水平</p> <p>答：截至 2022 年 3 月 31 日，遥望网络签约艺人/主播/达人共 229 位，运营 IP 账号 600 余个，外部合作主播 230 余位。其中签约艺人 33 位，主播 87 位，其余为短视频达人，除原有的王祖蓝、张柏芝、瑜大公子、李宣卓等艺人/主播外，公司 2021 年 8 月以来签约艺人主播逐渐增多，包含贾乃亮、娄艺潇、黄子韬、沈涛、陈亦儒、倪虹洁等，目前与公司签约的明星和达人主播仍在不断增加中，公司相关签约数量在业内处于领先水平。</p> <p>13、问：请问咱们家打算上自有品牌吗？如果有什么时候能上市销售？仅仅帮别人卖货流水很高，但利润太低，上自家产品的话利润就能提升很多！</p> <p>答：感谢您的关注与建议，公司本身就有“星期六”等自有品牌的鞋履包包等产品在销售，在目前公司对接供应链与品牌商日益丰富的前提下，也不排除会与供应商与品牌方进行更深度的合作，塑造更多的合作品牌或自有品牌。</p> <p>14、问：回购股份为什么不注销</p>
--	---

答：为了公司长远发展，提升员工工作积极性及稳定性，公司有必要采取股权激励、员工持股计划等激励措施，为此公司计划利用回购股份实施上述计划，目前不计划进行注销。

15、问：目前公司一季度的 GMV 有多少，今年全年 GMV 目标是多少

答：公司一季度 GMV24.5 亿。全年业务体量希望获取不低于公司从事该业务所处平台的平台同比增速，至于全年完成多少 GMV，请您关注后续公司的信息披露。谢谢！

16、问：公司的 nft 业务发展状况如何

答：目前公司在探索 NFT 与粉丝经济以及实物商品领域的结合。该领域相对较新，目前仍在探索和相关研发过程中，未来定期报告中，公司根据进度会适时披露业务开展情况。谢谢！

17、问：烦请说明一下公司在元宇宙、NFT、数字化转型方面的布局？

答：感谢您的问题。请关注公司定期报告中对上述领域的布局，谢谢！

18、问：公司研发费用同比增加 62.56%，请问主要原因是什么，以及研发投入的方向是什么

答：为了进一步稳固公司的竞争优势，公司近年来非常重视互联网营销关键领域的技术研发与应用，相应研发费用也有所提升，“遥望云”是遥望自主研发的直播全流程数字化平台，将行业领先的直播电商运营经验和方法论沉淀到系统，实现了直播流程的在线化，分析的数字化，选品的智能化，构建了较深的系统和信息化壁垒，为规模化扩张直播电商业务奠定了坚实的基础。目前遥望网络技术研发团队拥有超 100 人的规模，2021 年较 2020 年研发费用预计增长逾 90%。截止到目前，公司已申请发明专利 20 项，其中已授权 1 项，进入实质性审查阶段 14 项，申请并获得软件著作权 112 项。此

	<p>外公司还继续对数字经济、虚拟人、人工智能等多方面领域投入研发。</p> <p>19、问：请问下公司后续孔襄发展规划是怎样的？新的虚拟技术什么时候会运用到直播？</p> <p>答：孔襄为公司第一个以 CG 制作的虚拟人 IP，后续公司对该 IP 将继续投入一定的力量孵化，并尝试进行商业化变现。目前短期孔襄在短剧上，公司存在系列计划，后续陆续更新。新的虚拟技术，目前仍在梳理与进一步优化探索的过程中，目前尚不能完全确定能够完全用于直播并且展现出优秀效果的时间。但公司预期下半年会陆续进一步投入应用。</p> <p>20、问：此次公司定增状况如何，能否介绍一下相关募投项目</p> <p>答：公司最近一次非公开发行已于 2021 年完成，募投项目分别为 YOWANT 数字营销云平台建设项目、社交电商生态圈建设项目、创新技术研究院建设项目及补充流动资金和偿还银行借款等，具体情况请查阅公司相关公告。</p> <p>21、问：请问公司 GMV，主播和艺人的直播销售额占比是多少？目前网上销售体系的整体架构是怎样的？与供货商的利润分成占比是多少？谢谢</p> <p>答：2021 年，公司主播和艺人的直播销售额大约各占 50%。公司主要以获取推广佣金形式为商家提供销售服务，作为渠道端，公司获取一定比例的佣金，形成收入。不同商品的佣金不同，不同品类差异较大。平均佣金为净销售额的约 20%-25%左右区间。谢谢！</p> <p>22、问：请问谢董事长，您对公司未来的发展方向是如何考虑的，您本人对公司未来发展是充满信心吗？</p> <p>答：未来公司将继续推动战略转型，集中资源推动移动互联网营销</p>
--	---

业务的发展，公司控股子公司遥望网络长期致力于成为服务于大消费领域的数字营销领军企业，以自身积累的线上优势，在营销曝光及线上线下销售等方面成为国内顶级的“品牌推手”。本人对公司未来发展是有信心的。

23、问：请问现在有多少商家将自己的货品信息接入遥望云 还是说遥望云上的货品信息是靠你们自己的员工来维护的

答：在 2021 年遥望云的初期阶段，对历史货品数据是由自己员工录入来维护的。遥望云 2.0 版本在去年底上线后，我们一直也致力于推广商家的应用，目前大部分商家都是自行将货品信息在遥望云平台录入信息，同时包含商家基础信息，货品资质证明等各种信息。

24、问：如贵公司对自己的业绩发展这么有信心，就应该让股价与贵公司业绩在相匹配的位置，而不是一味看着股价一泻千里，看之任之。不要辜负广大投资者得信任。不要损害投资者的利益。

答：二级市场股价与多种因素有关，也并非公司自身可以控制，公司近期已开始进行股份回购，同时股东也倡议员工进行保底增持以维护股价，公司管理层也在努力工作以提升经营业绩，最后也敬请您注意投资风险。

25、问：目前公司关于鞋业业务剥离进度如何

答：未来公司计划根据战略转型及业务需要，继续对鞋履业务进行深度调整，拟将鞋类销售相关业务及资产出售（不包括品牌商标），转向于专注品牌授权、品牌管理、供应链服务的“轻”资产运营方式，目前上述业务及资产正在进行审计评估。

26、问：公司二季度预计如何

答：由于疫情原因对公司的直播排期以及供应物流方面都造成一定的影响，虽然如此，目前公司实现带货 GMV 同比仍实现一定增长，

同时公司利用各种手段和措施逐步克服疫情对直播的影响，直播场次在五月份已逐步恢复，近期开始迎来线上销售上半年的销售旺季，随着疫情缓和有可能迎来一波消费的小高潮，公司也会努力利用这个机会推进业务开展，争取提升经营业绩。

27、问：对比其他 MCN 公司，公司的核心竞争力和优势体现在哪里

答：公司竞争优势包括管理团队优势、技术优势、客户资源优势、流量资源整合能力、拥有社交电商业务高效运营能力及专业团队等等，具体请查阅公司年报中的有关内容。

28、问：公司未来看好哪些品类的商品，未来利润增长点在哪里

答：公司未来看好自身在标品（美妆、生活家居、食品生鲜、酒水饮料等）领域的直播电商体量的稳定增长；同时希望努力尝试在非标商品的服饰、珠宝等领域取得突破。未来利润的增长点，来源于标品规模化产生的利润，以及潜在非标商品领域如果突破，将进一步打开新的成长空间。

29、问：遥望网络打造的虚拟数字影棚，报表上何时可以反应盈利？

今年上半年会有吗？

答：公司在该领域的尝试正在不断探索中，目前预估下半年或可产生收入及利润，并且目前在为此做出一些准备工作。但是否下半年能产生规模化利润尚不能很好的判断。谢谢！

30、问：除了与达人、明星签约，公司在主播的孵化上有什么布局和计划吗

答：公司长期重视 IP 的孵化，目前公司储备了较多素人主播/达人，根据不同的人规划了不同的进阶之路。并且公司通过投入短剧、微综艺等多种形态的内容，希望在主播/达人成长过程中起到较好的作用。

	<p>31、问：公司今年上半年会改名：遥望星辰，或是有其他安排？</p> <p>答：感谢您的关注与建议，公司会根据业务情况及未来发展考虑有关事宜，请您继续关注公司公告。</p> <p>32、问：公司未来发展的侧重点会在哪里</p> <p>答：未来公司将继续推动战略转型，集中资源推动移动互联网营销业务的发展，公司控股子公司遥望网络长期致力于成为服务于大消费领域的数字营销领军企业，以自身积累的线上优势，在营销曝光及线上线下销售等方面成为国内顶级的“品牌推手”。具体的经营重点请您查阅公司 2021 年年报中的有关内容。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 05 月 24 日