

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	华安证券王洪岩
时间	2022年7月1日 10:00-11:30
地点	福建省福州市鼓楼区五四路162号新华都大厦北楼7层
上市公司参加人员姓名	董事、董事会秘书：郭建生 证券事务专员：陈英
交流内容及具体问答记录	<p>董事会秘书郭建生先生介绍公司基本情况。</p> <p>1、请介绍下重组后公司的业务类型以及未来发展。</p> <p>目前公司主业聚焦互联网营销业务，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），主要业务包括互联网全渠道销售及电商运营服务。公司通过一站式的数字整合营销服务实现客户商业价值最大化，为合作的客户搭建互联网销售渠道，挖掘并分析行业及运营数据，进行互联网品牌及产品定位、线上全渠道营销策划，快速提升客户的互联网品牌影响力以及电子商务市场竞争力，并将运营过程获取的数据进行整合分析，对整体服务进行不断的优化与迭代。</p> <p>未来公司将强化十年积累的跨行业、多品类、多模式服务的核心优势，做好挖潜、拓新、升级，在稳固公司全渠道服务</p>

能力外，通过专业 BD 团队持续挖掘其他新品类机会；提高在数字技术和营销一体化数据服务平台的研发投入，提升整体运营和营销效率；深度挖掘自有商号、自有品牌、自有产品的发展机遇，推动新一轮的业务增长，进一步提升公司发展潜力。

2、请介绍下公司的核心竞争力。

首先是优质赛道深度布局，公司已深入布局酒类、日化、母婴等不同行业赛道，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，与行业 TOP 客户以及平台建立了深度合作伙伴关系。

第二是系统化的运营能力，立足于大数据分析前沿，通过对互联网消费者洞察分析、电子商务平台销售效果监测分析的方式，对客户进行精准的产品规划和管理，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。

第三是根植于跨品类、多渠道、多模式的服务能力，与品牌方合作开发符合消费者需求的 C2B 定制化产品，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。

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。目前已推出三期“领航员计划”激励方案，设置科学合理的长期激励机制，激励员工努力奋斗、创新业务、创造价值，提高员工凝聚力和公司竞争力，有效的将股东利益、公司利益和经营者利益结合在一起，使各方共同关注公司的长期稳定发展。

3、请介绍下公司互联网营销业务具体覆盖的赛道、合作客户以及经营情况。

一是公司已深入布局酒类、日化、母婴等不同行业赛道，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。

二是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。

三是公司对外深耕产品和用户，持续提升和客户的深度交互，进一步扩大多品类及多类型服务的能力优势，并面向市场变化及客户需求加快构建短视频、直播等服务模式，快速进入抖音等内容电商平台；公司对内持续进行技术性投资，实现业务过程线上化，推进运营诊断和营销一体化数据服务平台的技术产品建设，提升内部整体运营和营销效率。

4、公司主要业务类型有哪些？请详细介绍一下。

按业务类型划分，公司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。

（1）互联网全渠道销售：

一是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。二是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。

（2）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

	<p>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。</p> <p>5、了解下公司非公开发行项目募集资金的投向。</p> <p>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。本次募投资金将全部投入互联网营销业务，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，实现内部自动体系化运营，降低公司运营和营销成本。</p> <p>6、公司股权架构？</p> <p>公司的实际控制人为陈发树先生，控股股东为新华都实业集团股份有限公司；公司董事长、总经理倪国涛先生及其一致行动人合计持有公司 12.61%股份，为公司第二大股东；战略投资者阿里巴巴（成都）软件技术有限公司及其一致行动人杭州瀚云新领股权投资基金合伙企业（有限合伙）合计持有公司 10%股份，为公司第三大股东；同时公司推出员工持股计划和股权激励方案，公司管理层和核心员工持有公司一定的股份。公司的股权架构形成一定的梯次结构，综合来看较为优化。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>