

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：2022-004

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7月4日 15:15-16:45
形式	电话交流会
上市公司参加人员姓名	董事、董事会秘书郭建生；财务总监张石保；业务负责人王妍、罗晓晓；证券事务代表杨秀芬；证券事务专员陈英。
交流内容及具体问答记录	<p>1、请介绍下公司互联网营销业务的经营模式及收费模式。</p> <p>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。</p> <p>互联网全渠道销售：</p> <p>（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。</p> <p>（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</p>

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。

2、请介绍下公司 2022 年业绩情况。

2021 年，公司互联网营销业务归属于上市公司股东的净利润为 1.23 亿元，同比增长 21.53%。2022 年一季度，公司互联网营销业务归属于上市公司股东的净利润为 0.49 亿元，同比增长 25.33%。

为激励员工努力奋斗、创新业务、创造价值，提高员工凝聚力和 Company 竞争力，公司推出“领航员计划（二期）”股权激励计划，2021 年该计划中子公司层面业绩考核指标达成。结合公司已推出的股权激励方案来看，对于公司 2022 年的业绩预期，还是非常有信心的。

3、请介绍下公司非公开发行的目的。

基于公司战略上的考虑，本次非公开发行主要是聚焦公司

互联网营销业务的核心优势，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。

4、控股股东对公司的支持？

一是支持公司战略发展，例如支持公司 2015 年收购久爱致和（互联网营销业务）；2018 年引进阿里巴巴战略投资者，协议转让 10%股份；2021 年末为增强管理团队信心，做大做强互联网营销业务，协议转让 10%股份给久爱致和创始人及上市公司董事长；2022 年接收亏损资产，公开公允作价。

二是支持公司业务发展，例如一直以来提供无偿授信增信支持等等。

三是支持公司团队发展，股东大会上对推出的员工持股计划以及股权激励方案投同意票。

此外公司股权结构是较为优化的。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。我们希望能够有多一些机构投资、产业资本的加入，进一步推动整个公司在资本市场的健康发展。

5、公司大股东是否有减持的计划？

控股股东新华都实业集团股份有限公司除 2018 年为引进战略投资者阿里巴巴协议转让 10%股份，以及为做大做强公

司主营业务，增强管理团队信心，协议转让 10%股份给公司董事长倪国涛先生外，自公司上市以来未进行股份减持。

阿里巴巴 2018 年以战略投资者身份入股公司，截至目前没有减持过股份。公司今年完成亏损资产剥离后，轻装上阵，相信依然愿意保持友好的市场化的合作。

公司董事长、总经理倪国涛先生不仅是第二大股东，也是公司业务经营团队最主要负责人。基于长期看好公司发展，其自愿承诺今年初通过协议转让方式受让的 10%股份在未来 12 个月内不减持。

6、互联网营销行业未来发展情况如何呢？

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，更多网民选择线上购物，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。

7、与同业相比，公司的竞争优势在哪里？

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。

8、公司酒类赛道的头部客户有哪些？对于年轻人偏好的新兴酒类品牌，如何打渠道的？

公司酒类赛道合作的客户包括泸州老窖、汾酒、青岛啤酒、红星、水井坊、竹叶青、杏花村、郎酒、张裕、五粮液、劲牌、古井贡、习酒等知名品牌。

公司对外深耕产品和用户，持续提升和客户的深度交互，成为品牌的生态合作伙伴，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，推进数字技术和营销一体化数据服务平台的研发投入，通过「久爱智行」+「久爱智库」双智驱动, 赋能品牌实现生意长效增长。
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

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	黄璇
安信证券	韩佳
安信证券	曹锐
安信证券	张毅
安信证券	于淼
安信证券	安佳琦
安信证券	陈翔
杭州乾璐投资管理有限公司	陈少楠
杭州乾璐投资管理有限公司	徐荣正
浙江韶夏投资管理有限公司	叶柱良
深圳嘉石大岩资本管理有限公司	刘洁
湖南轻盐创投资本管理有限公司	刘泽雨
四川发展申万宏源股权投资基金合伙企业(有限合伙)	贺远飞
深圳市恒泰华盛资产管理有限公司	张瀚文
深圳市恒泰华盛资产管理有限公司	田玉民
磐厚动量（上海）资本管理有限公司	龙瑜君
华泰资产管理有限公司	范羽晖
上海含德股权投资基金管理有限公司	谢桂
中国国际金融股份有限公司	高亦安
城泰（北京）投资基金管理有限公司	马跃峰