

广州若羽臣科技股份有限公司

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王玉先生 董事、副总经理、董事会秘书：罗志青女士
时间	2022年9月16日
地点	网络形式（全景网“投资者关系互动平台” https://ir.p5w.net ）
交流内容及具体问答记录	<p>公司于2022年9月9日发布了《关于举行2022年半年度网上业绩说明会的通知》（公告编号：2022-079）。公司于2022年9月16日通过网络形式（全景网“投资者关系互动平台”https://ir.p5w.net）举行了2022年半年度业绩说明会。针对投资者关心的问题进行了回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下：</p> <p>1、公司和行业近年来业绩持续下滑，电商服务企业红利是否完全消失？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司对行业及我国电商消费市场前景充满信心。从长期发展看，我国连续多年是全球第一大网络零售市场，尽管网民人数增速放缓，但是我国庞大的网民消费群体和不断提升的居民收入水平，对国内外消费品企业而言仍具有较强的吸引力。从消费人群结构看，以Z时代为代表的年轻主流消费群体，更加追求差异化、多元化的消费潮流，相关市场潜力不断释放；同时以电商为代表的数字化服务持续下沉，低龄及高龄网民群体消费能力不断提升，拉动新兴领域消费需求。从渠道布局看，电商服务企业以流量为核心，加大新兴电商渠道布局力度，流量来源更趋多元化。</p> <p>2、公司去年以来大力的宣传“双总部战略”，然而今年上海受疫情影响较为严重，请问“双总部战略”有取得实质性的效果？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注！公司目前稳步推进“双总部战略”，今年上海因为疫情原因，疫情管控、居家办公等对上海总部的建设造成一定影响。但是公司双总部战</p>

	<p>略效应逐步显现，上海客户团队逆势拓展了多个合作品牌，为公司业绩复苏增长储备了品牌基础；自有品牌团队也克服疫情影响，实现自有品牌业绩的高质量增长，进一步证明了公司“双总部战略”的可行性。</p> <p>3、尊敬的董秘，您好！公司在半年报中提出“强化抗风险能力建设”，请问公司今年在降本节费和抗风险能力方面，有那些举措？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！今年上半年公司持续推进经营改革，聚焦“控风险、降成本、提人效、强前端”的经营方针，压缩经营成本，加强公司抗风险能力建设，并在以下几个方面改善工作：第一，精细化运营管理，加强成本费用管控，加快智能化数字化转型，持续优化运营管理效率；第二，优化库存管理和仓储布局，降低存货水平，减少营运资金占用，今年上半年公司存货同比下降 32.63%，存货周转天数由去年同期的 144.29 天减少至 134.30 天。第三，优化代运营品牌矩阵，提高资金周转效率，实现经营活动现金流稳健回升，2022 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额 1.15 亿元，同比增长 251.64%。</p> <p>4、各家公司均在各类报告中提出要强化自身的核心竞争力，请问公司今年在那些方面加强自身的能力建设？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！今年以来公司持续加强全渠道、多平台运营能力建设，通过自有建设+股权合作的形式实现抖音生态服务能力的提升，投资抖音优质生态服务商魔范璐玛，提高在抖音、小红书、快手等新兴渠道的市场占有率和影响力。在团队建设上，加强团队运营和管理能力建设，甄别优质人才，公司核心员工中不断涌现出高质高潜人才，公司通过期权激励的方式，实现核心员工与公司战略的深度绑定。在链路能力建设上，持续加强数字化基础设施建设，开展业务中台和数据中台两大模块的数据开发应用，若羽臣品牌运营数字化系统、商品智能采买管理系统等一批研发项目陆续投入使用；同时围绕直播、短视频、内容种草基础能力建设，品牌策划与服务升级两大抓手，实现全渠道、全垂直品类、全内容方式的营销渗透。</p> <p>5、公司今年上半年的平台流量占比情况怎么样，请问公司今年上半年在抖音、快手等新兴渠道的布局情况怎么样？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在 2022 年半年度报告中已经单独披露 1-6 月公司线上代运营和渠道分销在各平台线上销售情况。面对电商单一平台流量峰值、多平台和多渠道流量分化、客流碎片化的现状。一方面，若羽臣持续拓展阿里生态链，开展天猫商城、天猫国际、天猫超市等平台运营服务；另一方面，加速抖音、快手、小红书等多平台的服务渗透，持续优化新兴平台和渠道的流量结构，为公司长远发展奠定基</p>
--	---

	<p>础。以抖音渠道为例，今年上半年公司抖音渠道实现营业收入3,132.92万元，已经超过2021年全年抖音渠道的营业收入。今年618期间，公司自有品牌抖音新店目标完成率达到160%。</p> <p>6、贵司的股权激励政策，目前来看今年是完不成的，贵司是否有其他的营业收入？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司2022年股权激励计划绩效考核指标的设定考虑了公司当前和未来的发展规划以及行业发展等因素，激励计划考核目标具有一定挑战性。公司将努力达成业绩激励目标，感谢您的关注。</p> <p>7、国家目前在抓紧新设一批跨境电商综试区，贵司是否有进行参与意愿？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司关注到9月15日“国常会部署稳外贸外资，将新设一批跨境电商综试区，更大力度支持海外仓”的政策，公司将积极研究相关政策，感谢您的关注！</p> <p>8、贵司最近投资不少产业，是否经过认真调研，贪多必失呀？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的建议！公司在2021年年报中提出公司将聚焦开放和共享，优势互补适度投资，投资和代运营双向赋能。在专注于自己优势领域，巩固核心竞争力的同时，围绕着公司发展战略，注重和优秀企业优势互补，资源共享，捕捉产业链生态上下游优质企业投资机会，提高整体效率，推动公司持续健康发展。</p> <p>9、贵司如何提高行业竞争力？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注！公司将在以下方面加强自身竞争力：第一，以客户服务为中心，精准高质高效的满足客户需求，加强代运营服务能力建设，围绕全链路、全渠道、全平台强化自身竞争优势，实现全渠道、全垂直品类、全内容方式的营销渗透；第二，实现“代运营+自有品牌”双轮业务共同驱动战略，代运营业务和自有品牌业务是公司发展的双轮，公司在继续巩固代运营业务竞争优势的同时，通过内部孵化+对外投资运营的形式，搭建自有品牌矩阵，打造公司新的业绩增长点，并通过公司积累的品牌管理能力实现双业务之间的相互助力。第三，强化公司经营壁垒，推动企业数字化转型，持续推进公司精细化运营能力建设，打造高竞争力的人才团队，加强团队运营和管理能力建设，甄别优质人才，搭建高素质的“人才矩阵”，推动公司可持续健康发展。</p> <p>10、贵公司回购什么时候启动？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司本次回购方案尚需2022年9月23日举行的2022年第四次临时股东大会通过。股东</p>
--	---

	<p>大会通过之后,公司将组织实施。公司回购实施期限为自 2022 年第四次临时股东大会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内,届时公司将按照相关法律、法规履行披露义务,感谢您的关注。</p> <p>11、今年人民币贬值比较多,请问会对贵公司第三季度造成重大损失吗,公司如何应对?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司将密切关注汇率变动情况,汇率变动主要对货币性报表项目产生汇兑损益影响,请您以公司定期报告中披露的财务数据为准。公司根据外汇市场变动情况,通过衍生金融产品、多币别管理、应用跨境资金池等措施规避一些波动风险。感谢您的关注!</p> <p>12、请问公司目前在大健康领域的发展情况如何?</p> <p>答:尊敬的投资者,感谢您的关注!公司坚定年初提出的大健康消费业务主线,持续优化品牌矩阵,积极拓展保健和母婴市场,今年上半年新引进健安喜、素力高、双心、Mama & Kids 等国际知名品牌合作伙伴。</p> <p>13、请问贵公司股权激励承诺 22 年底公司利润 3000 万,如完不成会怎么样?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!按照公司《2022 年股票期权激励计划》规定,在 2022 年-2025 年会计年度中,分年度对公司的业绩指标进行考核,以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的行权条件之一。如果公司当期业绩水平未达到业绩考核目标条件的,所有激励对象对应考核当年可行权的股票期权均不得行权,公司注销激励对象股票期权当期可行权份额。</p> <p>14、请问贵公司能不能花少量钱投到一些更酷的行业,能不能引入战略投资者?</p> <p>答:尊敬的投资者,感谢您的建议!公司在对外投资过程中,聚焦于经营主业和未来发展战略。在对外投资中如涉及履行信息披露义务的,公司将及时对外披露。</p> <p>15、在这种环境之下市场竞争激烈,请问若羽臣怎样突破大健康的屏障?</p> <p>答:尊敬的投资者,感谢您对公司的关注!大健康消费领域是公司未来重点拓展领域之一,公司在大健康领域已经建立头部优势,在口碑效应下,公司新引进健安喜、双心、Mama & Kids 等国际知名品牌合作伙伴,合作品牌数量不断增加,充分证明了公司在大健康领域已经建立的优势和资源门槛。公司将不断强化自身竞争力,精准高质高效的满足消费者和品牌客户需求,实现在全渠道、全垂直品类和全内容方式的营销渗透,持续提升公司在大健康领域的市场竞争力和品牌口碑。</p>
--	--

16、绽家这么成功，什么时候推出第二个？

答：尊敬的投资者，您好！今年以来公司围绕客户需求和
生活痛点，布局细分行业蓝海市场，不断推出新品牌、新品类，
公司香氛品牌 Aromoona/悦境安漫已在天猫平台上市。

17、今年股权激励承诺业绩 3000 万，会下调业绩承诺吗？

答：尊敬的投资者，感谢您的关注！按照公司《2022 年股
票期权激励计划》规定，在 2022 年-2025 年会计年度中，分
年度对公司的业绩指标进行考核，以达到业绩考核目标作为激
励对象当年度的行权条件之一，公司不会对 2022 年期权激励
业绩考核指标进行调整。

18、投资功能性食品品牌解你，对公司的品牌管理规划上
有什么好处吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司在保健领域有着深厚的运
营积淀和品牌管理优势，能高效赋能解你品牌。解你品牌所在
的大健康领域功能性食品赛道属于快速增长的高潜市场，对解
你品牌的投资能更进一步加强公司在大健康领域的品牌布局，
响应公司“顺应大健康消费趋势，提升公司在大健康领域的市
场影响力”的发展战略。同时也有利于公司在新锐品牌的全链
路管理上积淀宝贵经验。

19、若羽臣的自有品牌成绩优异，有无具体数据披露？

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司围绕“科技
+消费”的布局思路，整合内外部资源，通过内部孵化、外部
投资等多种方式开展自有品牌建设，努力实现公司从品牌运营
向品牌孵化及管理的跨越。报告期，自有品牌实现营业收入
5,639.69 万元，同比增长 156%，占公司营业收入的 10.54%。

20、公司今年有好几笔投资，这是什么新的发展思路吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司在专注于自己优势领域，
巩固核心竞争力的同时，通过投资和代运营业务双向赋能，更
加注重与其他生态伙伴的合作，和优秀企业优势互补，资源共
享，提高整体效率，推动公司持续健康发展。一方面，借助专
业投资机构的项目资源优势和投资管理经验，通过与优秀产业
基金合作的形式，聚焦于消费领域板块的发展机会，加速公司
股权投资布局，提升公司综合竞争力。另一方面，围绕着公司
发展战略，捕捉产业链生态上下游优质企业投资机会，布局电
商信息化技术、内容营销、新兴消费品牌等领域，实现主营业
务与投资业务双向发展，相互助力的格局。感谢您的关注！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无