

证券代码：002264

证券简称：新华都

## 新华都科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	敦颐资产 颜为海；赋格投资 陈派卿；华安证券 王洪岩；上海证券 彭毅；上海证券 张洪乐；万家基金 丁玉杰；兴合基金 陈诚；永赢基金 李雪娇；中信保诚 邹伟。
时间	2023年3月22日 14:00-14:45
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；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><b>1、公司基本情况。</b></p> <p>公司是一家以数据研究为基础的效果营销及产品运营服务提供商，致力于通过一站式的数字营销整合解决方案及服务实现客户商业价值最大化，为合作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。</p> <p>公司主营互联网营销业务，主要业务类型包括互联网全渠道销售及电商运营服务。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）行业。</p> <p>公司已于2022年完成零售业务的剥离，公司名称变更为“新华都科技股份有限公司”。</p> <p>公司前三大股东情况：实际控制人陈发树先生，控股股东</p>

新华都实业集团股份有限公司；第二大股东为公司董事长、总经理倪国涛先生及其一致行动人；第三大股东为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。

## 2、如果看待“电商+AI”的结合以及未来的发展方向？

我们是以数据研究为基础，进行数字化营销和数字化运营的公司。

2022年公司披露了电商板块未来三年规划纲要，提出加大数字技术投入，深耕以精准消费者洞察驱动的营销一体化数据服务平台建设，全力保障公司数字化运营质量及营销效率提升，在数字化运营和全域整合营销过程中重视对新兴技术产业新动能的探索，保持公司发展先进性。

在未来发展方向上，从产业政策上看，我们关注到2023年以来国家陆续出台了相关政策，如：2月中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》提倡数字经济，国家数字基础设施建设以及数据价值要素有效释放，符合公司战略发展重点，给到了比较清晰的行业前景；商务部对电子商务产业基地规划、建设和运营管理进一步规范，助力电子商务高质量发展等。

从市场上看，根据国家统计局公布的2023年1-2月数据，全国网上零售额约两万亿元，同比增长6.2%；在实物商品网上零售额中，吃类、穿类、用类商品分别增长5.3%、4.0%、5.7%。基于内外部环境变化以及国家政策的确信性，让我们对消费需求和业绩持续增强了信心。

公司历来重视新兴技术的探索和应用。基于降本增效、消费者的购物体验以及客户合作关系提升等方面的评估，公司一直密切关注和持续探索新兴技术与公司业务的融合。

我们将循着未来三年规划纲要的指引，稳中求进，积极拥抱新科技新技术，夯实公司核心竞争力。

## 3、公司发展战略和未来规划。

公司未来三年战略关键词为“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，为公司合作伙伴创造价值，实现持续稳定的利润回报。第二个智是智慧的智，是公司一直重点关注的，比如在数据驱动方面，以智慧沉淀和科技赋能，整合生态。

作为一家商业公司，我们希望借力新兴技术以及挖掘公司技术方面的积淀，保持对整个消费市场的洞察与应变能力；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。因此“智”这一关键词也体现公司对新兴技术的持续深入探索。“质”与“智”，这是公司未来三年发展战略的两个关键词。

未来三年公司在坚持做好互联网全渠道销售及电商运营服务的基础上，希望进一步释放公司潜能，释放十多年来能力、技术的积累以及数据方面的挖掘扩充，加速业务的增长，不懈深耕优势赛道，持续保持领先市场地位。

公司早就提出了要加大数字技术投入，深耕以精准消费者洞察驱动的营销一体化数据服务平台建设，全力保障公司数字化运营质量及营销效率提升。

同时探索布局新产业链发展。充分发挥一体化数据运营平台和人才势能积累的优势，赋能新赛道，持续创新，通过产业合作、资本合作、孵化品牌、整合上下游公司等各种方式进入新赛道，释放全链路服务全渠道销售的能力，做大产业规模。

以上大致为未来三年规划介绍，为配合战略发展，公司在人力建设方面不断推出以业绩目标为导向的组织体系，目前已推出三期“领航员计划”激励方案，将关键人员价值和公司价值绑定在一起。

#### **4、公司主要客户情况。**

公司已深入布局酒类、水饮、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，形成了相对竞争优势及

较强的抗风险能力。

目前主要合作品牌包括泸州老窖、山西汾酒、青岛啤酒、五粮液、水井坊、郎酒、劲牌、红星、竹叶青、杏花村、张裕、古井贡、习酒、毛铺、人民小酒、五粮醇、云南白药、伊利、养元青、泰邦、高洁丝、舒洁、好奇等。

合作电商平台包括京东、天猫、抖音、唯品会、拼多多等。同时探索和拓展对自有商号、自有品牌、定制品类等的投入，以期逐步形成未来发展的第二增长曲线。

#### **5、与同行相比，公司的核心竞争力体现在哪些方面？**

经过十余年的发展，公司的核心竞争力主要体现在以下方面：

（1）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。

（2）根植于跨品类、多渠道、多模式的服务能力，孵化了自有商号、自有产品的新自有业务模型，以期逐步形成未来发展的第二增长曲线。

（3）公司深度布局酒类、水饮、日化、母婴等优质赛道，积淀了跨行业的系统运营能力和资源。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，业务具备强抗风险能力。

（4）公司建立了先进的职业经理人激励机制与职业经理人文化。目前已开展三期领航员计划，未来在员工激励方式的延续上，公司会按照相关法律法规规范落实，持续员工激励。

#### **6、公司酒类业务情况及品牌合作客户。**

酒类业务是我们的优势业务板块，目前销售品类主要是白酒，及啤酒、保健酒、葡萄酒等。公司已持续多年位居电商平台综合白酒品牌运营商的头部阵列，与行业 TOP 品牌客户保持长期友好合作关系。合作品牌包括泸州老窖、山西汾酒、青岛

啤酒、五粮液、水井坊、郎酒、劲牌、红星、竹叶青、杏花村、张裕、习酒、毛铺、人民小酒、五粮醇等。

根据中国酒业协会发布的相关信息，进入 2023 年以来，家庭聚会、日常宴席等消费场景开始恢复，国内白酒消费市场开始复苏，整体消费环境的回暖对我们酒类业务的业绩增长是较为有利的。

#### **7、公司互联网营销业务业绩情况。**

2022 年前三季度，公司互联网营销业务实现营业收入 14.43 亿元，同比增长 12.84%；实现净利润 1.16 亿元，同比增长 30.37%。

公司合作品类主要为酒类、水饮、日化、母婴等吃类、用类的实物商品。2023 年，随着正常生产生活秩序恢复和线下消费场景加快复苏，商品零售增速加快。根据国家统计局 2023 年 1-2 月数据，全国社会消费品零售总额、网上零售额以及实物商品网上零售均同比增长。我国仍然是全球第二大消费市场和第一大网络零售市场，我们对整个消费市场的回暖复苏很有信心。

#### **8、互联网全渠道销售占比多少？与代运营的区别？**

公司互联网营销业务包括互联网全渠道销售和电商运营服务，以互联网全渠道销售业务为主，这是最主要的收入来源，包括 B2B、B2C 业务。核心业务为 To B 业务，应用数字营销策略，通过数字化运营、渠道深度绑定的模式提高产品线上销量。基于多年运营、技术、能力的积累，从经营效果上看，获得了合作品牌的一致好评。

互联网全渠道销售和电商运营两种模式存在一定差异。互联网全渠道销售是指公司在获得品牌方授权后，向电商平台（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。电商运营服务是指公司为客户搭建并代运营互联网销售平台，提供全链条服务，将运营过程

	<p>获取的数据进行整合分析，优化客户产品、定价、物流等方面，实施精准营销，促进客户产品的线上销售。</p> <p><b>9、自有品牌、自有产品的布局规划。</b></p> <p>公司 2021 年非公开发行股票募投项目为品牌营销服务一体化建设项目，本项目拟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。基于公司长期为 Top 品牌方提供的互联网营销服务所形成的数字运营管理经验，孵化酒业、食品等快消品领域的自有品牌/自有商号/开发品，计划在这方面进行持续投入，进而扩大公司营业规模，形成新的利润增长点。在实际进程与投入上，公司会根据自身实际和消费市场变化动态调整。</p> <p><b>10、公司在 ChatGPT、VR、AR 等方面的运用情况。</b></p> <p>我们本来就是以数据研究为基础，进行数字化营销和数字化运营的公司。充分利用数字技术投入，通过消费者精准画像，为合作客户提供更有针对性的服务，进一步助力公司合作品牌提升市场份额及品牌美誉度。</p> <p>公司一直密切关注新兴技术的发展和变革，不断评估新技术的应用，探寻新兴技术与公司业务的有机融合，目的在于提升公司运营效率，降本增效，提升消费者的购物体验以及客户合作关系，夯实公司核心竞争力。公司坚持稳中求进、持续发展的理念，在巩固主业经营的基础上积极拓展新增长点。</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>