

证券代码：002416

证券简称：爱施德

深圳市爱施德股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" 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）
上市公司 接待人员	董事长黄文辉先生 副总裁兼董事会秘书吴海南先生
活动参与人员	嘉实基金-刘爽 中天汇富基金-许高飞 招商基金-文雨 中信建投-乔磊、陈晓东、郑挺 华鑫证券-毛正 国元证券-许元琨、王艳艳、冯健然 华泰证券-刘瑞 华龙证券-豆国梁 工银国际-吴亚雯 云杉投资-李晟 贝莱德投资-唐华 创金合信基金-岳鹏 东方马拉松投资-王攀峰、李名虎、任兵、温浩 公能达投资-周启龙 共青城鼎睿资管-王可丹 杭州思悦管理-付鹏 鸿运私募-张永波 经济研究所-张峻豪 青岛金光紫金创业投资-雷静 上海恒瑞私募基金-唐鋈超 上海天猷投资-曹国军 深圳海恩投资-李永宏 深圳市鲲鹏恒隆投资-彭飞虹 深圳市兴亿投资-张永波 深圳正圆投资-王伟平 壹拾资管-倪海辉 个人投资者-毛金冲、孙卫党、张卉琦、李神韵、陈杰圳、赵冰若

时间	2023年05月09日 16:00-17:00
地点	进门财经线上平台
形式	网上
交流内容及 具体问答记录	<p>爱施德（股票代码：002416）成立于1998年6月，于2010年5月28日在深圳证券交易所挂牌上市。公司是国内领先的数字化分销和数字化零售服务商，深耕以手机为核心的3C数码、快消品、通信及增值服务和新能源汽车销售服务领域，与国内外众多头部优秀品牌建立了长期稳定的战略合作关系，通过全球化端到端销售服务通路、全平台全场景新零售能力和全流程数字化IT系统，为品牌商、零售商和消费者提供价值服务。目前，公司主营业务是数字化分销业务、数字化零售业务和其他数字化创新业务，主要包括3C数码分销、3C数码零售、创新零售业务、数字化创新的通信及增值服务以及自有品牌、共创品牌、快消品运营。</p> <p>1、苹果去年占据了国内全年18%的市场份额，荣耀去年全年出货量增长率高达30%，23年对苹果、荣耀出货的展望？</p> <p>答：公司聚焦以手机为核心的智能设备市场，通过全球化端到端销售服务通路、全平台全场景新零售能力和全流程数字化IT系统，为品牌商、零售商和消费者提供价值服务。公司是苹果、荣耀、三星等国内外优秀手机品牌的全国一级经销商，基于线下门店场景与线上电商、直播、视频、社交等平台的融合，为合作品牌的用户提供线上线下一体、售前售后闭环的优质服务和新零售体验。公司对合作品牌充满信心，将利用自身渠道优势为品牌商和合作方创造更多的价值。</p> <p>2、请问未来苹果汽车中国区是否也由公司来销售？</p> <p>答：公司是苹果多个渠道重要的合作伙伴，拥有苹果全系列产品代理权，包括iphone、ipad、iwatch、电脑、耳机等。作为苹果的长期战略合作伙伴，公司将把握发展契机，规划更好未来。</p> <p>3、爱施德今年一季度的收入又重回增长，今年是否有望突破千亿元的收入？今年整个经营目标是什么？</p> <p>答：公司一季度实现营收249.99亿元，同比增长3.96%，再创历史新高。2023年，公司将坚持“坚定实现高质量发展，坚定构建新发</p>

展格局”的发展策略，持续推进销售服务能力升级、数字化能力升级、商业模式创新性升级，推动存量业务高质量发展与新赛道探索有效结合，落实国内与海外业务双循环相互促进的市场开拓战略，发挥合伙人机制的价值创造激励，实现业务结构、运营模式与发展质量的不断优化，确保公司产业链角色与行业地位的持续提升，持续为股东创造价值。

4、目前新能源车的销售是跟哪些品牌在合作，未来盈利能力情况是如何，跟 3C 品类去比的话会怎么样？

答：在智能手机和智能汽车加速融合，新能源汽车向“新智能终端”加速转变的关键进程中，公司依托资深的渠道品牌号召力、高效的销售服务网络能力、丰富的门店拓展运营经验、完善的新零售 IT 系统支撑能力、优异的资源整合能力，与业内领先的新能源汽车企业建立了战略合作关系，建设立体化新能源汽车销售服务网络，将公司在智能终端销售服务领域的核心竞争优势向新能源汽车销售服务网络进一步延伸，实现更大数字化销售服务的网络价值。

5、创新零售是什么？

答：公司将线下门店场景与线上电商、直播、短视频、社交等平台进行高效融合，为线下苹果、荣耀零售门店智慧化、数字化引流赋能，实现零售门店 O2O 创新零售业务体量和能力的快速提升。此外，公司依托行业领先的数字化 IT 支撑能力、敏锐的消费者洞察能力和完善的供应链资源整合能力，在天猫、京东、拼多多、快手、抖音等多个电商平台自营全品类电商业务；依托成熟的渠道体系和销售服务能力，构建了立体化新能源汽车新销售服务网络。

6、怎么看待互联网上电商的竞争

答：公司依托行业领先的数字化 IT 支撑能力、敏锐的消费者洞察能力和完善的供应链资源整合能力，在天猫、京东、拼多多、快手、抖音等多个电商平台自营全品类电商业务，同时持续强化与阿里巴巴的数字化运营战略合作，实现新零售战略全面升级。

7、介绍一下山木新能源的投资情况

答：公司于 2022 年收购山木新能源 51%股权，打造 3C 数码电池品牌“Mottcell/山木”。依托其在 3C 数码新型锂电池行业领先的技术能

	<p>力，Mottcell/山木在海内外拥有广泛的客户和市场份额。未来，公司将通过进一步加大自有品牌建设力度，促使自有品牌竞争力不断提升，从而为公司实现产业升级贡献新价值。</p> <p>8、爱施德作为手机行业分销服务行业的绝对龙头，怎么理解行业护城河，包括一些竞争壁垒。</p> <p>答：公司深耕手机分销行业二十多年，是苹果、荣耀、三星的全国一级经销商公司，通过数字化智慧分销平台、门店数字化赋能解决方案、全国 T1-T6 全渠道销售分支机构，以及海外 10 多个国家/地区的供应链仓储布局等核心优势，构建了海内外高效的销售通路、供应链和服务网络能力，实现端到端可视的智能高效分销流通链路管理，为手机行业领导品牌提供价值服务。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>不适用</p>