

证券代码：002291

证券简称：遥望科技

## 佛山遥望科技股份有限公司

### 投资者调研活动记录表

编号：2023-003

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	（按机构名称首字母排序）安信证券、博鸿资产、财通证券、财通资管、昌渝投资、昶享投资、承珞资本、处厚私募、德邦基金、顶天投资、东北证券、东方马拉松、东方证券、东吴证券、笃城投资、豪山资产、复胜资产、广发证券、国海富兰克林、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰基金、国信投资、国信自营、国元证券、海富通基金、海通证券、杭州逸博、恒复投资、弘毅远方、鸿凯投资、华安证券、华宝兴业、华泰证券、华夏基金、华鑫证券、混沌投资、健顺投资、金鹰基金、锦上私募、进化论资产、旌安投资、巨杉资产、凯昇资本、凯石资本、民生加银、青骊投资、瑞华控股、睿扬投资、善思投资、上证自营、申万宏源、盛投资产、泰信基金、天风证券、同犇投资、西部证券、西部资管、新华基金、信达证券、兴业证券、易方达基金、胤胜投资、涌乐投资、誉辉资本、长见投资、长江证券、长江养老、招商证券、招商基金、浙商证券、浙商资管、正心谷资本、中金公司、中欧基金、中盛晨嘉、中泰传媒、中银资管、中邮基金、中阅资本、逐流资产。
时间	2023年5月19日（星期五）下午13:00—16:00
地点	公司会议室、直播场地
公司接待人员姓名	董事长 谢如栋先生
形式	现场调研
	<b>投资者交流问答情况：</b>  问：公司未来战略方向？

投资者  
关系活  
动主要  
内容介  
绍

答：AI技术的突破性发展对行业带来的变化巨大，公司的流量体系将首次补充完整，服务模式也将从N个团队服务1个明星达人，到支撑性平台1对N服务的转变。公司自主研发升级的“遥望云AIOS平台”希望成为直播电商行业效率工具，将具有智能选品、任务分发、智能客服、AI助理、虚拟人等功能，有效提升公司内部管理以及直播全流程效率。例如，智能选品功能有望将选品时间有望缩减，减少直播选品的时间和人力成本，进而增加直播频次，提高人效；此外，公司目前正大力发展自有供应链平台，将在服饰分销、“线上+线下”商城等模块增强变现能力，公司首个以服饰品类为主24小时不间断营业的商业综合体X-27Park将成为最重要的线下承载场景，以商场沉浸式高频次不间断直播的形式、“明星+达人+素人”多层次组合直播策略实现引流带货及销售转化，加之线上场景由公司自主研发的遥望云AIOS平台承接支撑，提供直播全流程标准化SOP以及全品类供应链服务。在此基础上，公司将改变签约策略，以“供货约”的形式签约大量中腰部主播，以实现公司从N对1到1对N的模式转变，起到平台型支撑作用；虚拟人战略方面，公司未来将打造虚拟人主播矩阵，形成公司长尾流量矩阵，公司目前已与小冰公司达成战略合作，共同研发、创新、升级、改进包括不限于虚拟人的人工智能技术/产品。

**问：公司未来利润率总体趋势？**

答：公司希望进一步提高人效，加之考虑到公司未来体量扩大，变现渠道拓广，人员成本比例下降。

**问：公司在头部明星达人端未来发展规划？**

答：公司未来将大力发展头部明星达人“直播+短视频”模式，建立艺人号矩阵，在切片和小号业务上寻求增长，公司目前已通过实践证明其可行性与效益性，预计此块业务将进一步有效实现公司头部流量带来的效益提升。

**问：公司遥望云AIOS智能选品功能将如何实现？**

答：公司希望借助已经接入的大模型的运算能力，建立具有自我迭代能力对抗模型，并利用接入的第三方数据以及公司历史沉淀的自有数据进行筛选和验证。其底层逻辑为：通过公司积累以及全网直播带货的数据，形成拥有丰富的商品信息、转化数据以及客户画像的商品数据库，通过AI分析结构化输入的数据确定选品倾向，通过主播、粉丝、主题、时间等“人”和“场”数据，对“货”进行筛选和排序，实现智能匹配。

**问：布局AI对公司财务有什么影响？**

答：AI赋能的遥望云AIOS平台将在降本增效方面体现出显著的效果，例如智能选品功能将大大降低直播选品的人力和时间成本；商家自动化入驻功能将极大缩短与商家的沟通时间与频次提升沟通效率，提升商家的好感度；公司目前拥有充沛的员工数，并将在未来AI效率工具的加持下提高人效，支撑更庞大的业务体量。

**问：公司在供应链端的发展战略？**

答：公司目前已拥有成熟的标品供应链，考虑到服饰类目在全品类中的高占比以及服饰市场上下游分散的状况，公司未来将以打造完善的服饰等非标品供应链作为主要战略之一。在“人”的层面上，公司将签约大量中腰部主播，为服饰等非标品直播提供载体；在“货”的层面上，公司已与超千家服装品牌达成深度合作，在供货端提供支撑；在“场”的层面上，公司首个落地的24小时不间断营业的“线上+线下”新型商业综合体X-27Park将成为服饰供应链最重要的依托场景，项目定位为强目的性的潮流街区，具有明星开店、艺术集群店等特色，目前已经基本完成招商；此外，在线上端，公司自主研发升级的遥望云AIOS将利用历史沉淀的海量自有数据实现从数据平台转变为决策平台的升级，成为承接直播的重要支撑。

**问：公司是否考虑开发AI明星陪伴的应用？**

答：公司正大力开发升级AI赋能的中间件平台“遥望AIOS”并且已经初步开发出衍生应用“AI星助手”，通过对艺人声纹复刻，自然语言处理模型，情绪识别，tts语音驱动，为用户提供真人般的情感陪伴；同时与直播业务深度结合，增加直播用户触达的机会和粘性，并结合私域导流，最大化平台用户价值。

附件清单  
(如有)

无

日期

2023年5月19日