

股票代码：300242

股票简称：佳云科技

广东佳兆业佳云科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 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	线上参与公司佳云科技 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 16 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：郭晓群先生 董事、总经理：杨家德先生 独立董事：李强先生 副总经理、财务总监、董事会秘书：刘超雄先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 5 月 16 日 15:00-17:00，在“约调研”微信小程序采用网络远程的方式召开 2023 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会以文字问答形式进行，公司就投资者关注的问题进行了回复，主要问题和回复内容如下：</p> <p>1、问：2023 年度公司营业收入同比下降 66.81%，请问导致营业收入大幅下降的主要原因是什么？</p> <p>董事长郭晓群先生答：2023 年受运营资金规模有限及未能获取部分手机厂商媒介核心代理权等因素影响，公司未能直接与 OPPO、vivo 及小米等媒介直接开展代理合作，影响了公司的获客数量、营业收入。</p>

## 2、问：如何增强可持续发展能力？

董事、总经理杨家德先生答：公司坚持追求创新发展，技术领先，持续深化互联网与高科技行业布局，以流量运营为抓手，聚焦被市场验证过的流量变现效率较高的领域，积极拓展全新的业务发展体系，在深耕多年的互联网营销业务基础上积极拓展美妆护肤、游戏研发等相关业务，谋求多元化发展。

（1）根据公司资金及业务规划匹配互联网业务规模。公司作为最早进入互联网营销行业的企业，虽然经历了资金压力及业务收缩困难，但公司仍保有较好的媒体及客户资源以及客户服务能力，未来公司将不断优化业务结构，择优从事有利润空间的互联网营销业务。

（2）持续优化业务结构，积极推进多元发展。近年来受宏观经济环境及行业周期等多重因素影响，为更好地配置公司资源，提高资产运营效率，公司持续优化业务结构，及时对部分业绩不佳的子公司进行业务调整。同时积极推进多元业务发展，探索新增长点。借助公司在流量运营、数据分析等多方面的优势，在“互联网+”战略指引下，公司继续推进保险经纪、游戏研发、美妆护肤等新业务，提升公司业务规模，增强公司盈利能力。

（3）持续强化内部管理，提升管理水平。公司将不断健全完善内部管理，主要包括：①继续深化改革，强化考核和激励，激活内部潜力，挖潜增效。②梳理调整公司组织架构，提高工作效率。③做好年度规划，做好季度、半年度、年度动态预测，采取应对措施，保障指标完成。④做好资金计划编制、执行、分析和反馈工作，保障资金安全。⑤严守合规经营，严格规范公司治理程序决策，信息披露合法合规。⑥组织实施好员工培训学习工作，不断提升员工整体素质。

**3、问：游戏版块的业务是否已形成稳定的现金流、和游戏版块战略性规划，麻请介绍一下。非常感谢！**

董事、总经理杨家德先生答：公司的游戏业务目前正在进行商业化，尚未形成规模现金净流入。公司目前已研发在商业化的游戏只有一款（《全战纪》），未来公司将根据业务实际情况适时关注业务发展机遇。

**4、问：公司在美妆护肤和游戏研发等新业务领域的投入和回报情况如何，这些新业务是否已经开始贡献收入？**

董事、总经理杨家德先生答：公司围绕“自然”、“纯净”概念打造美妆护肤品牌“启然”，拓展多电商平台线上渠道及品牌门店线下渠道，其 2023 年营业收入 7,290.55 万元，同比增长 270.63%；公司自主研发的游戏《全战纪》于 2023 年上半年获取了游戏版号，相关游戏商业化于 2023 年下半年开始逐渐落地并形成少量收入，但目前尚未形成足以产生盈利的流水及收入规模。

**5、问：郭总，公司在当前市场的竞争地位如何，面对竞争采取了哪些策略来提升市场份额？**

董事长郭晓群先生答：公司作为最早进入互联网营销行业的企业，以专业技术能力和优质服务能力在行业内潜心耕耘，积累了优质的媒体及客户资源。公司组建了出色的管理团队和核心业务团队，具备成熟的整合营销体系和优秀的业务能力。公司积极进行业务调整优化，专注发展互联网营销行业中具备高成长性的若干细分领域，积极提升技术、服务与团队能力，努力加强经营优势加固经营壁垒，增强公司的抗风险能力。

**6、问：公司 2023 年度归属于上市公司股东的净利润为负，亏损额度较大，能否详细说明造成亏损的具体因素？**

副总经理、财务总监、董事会秘书刘超雄先生答：受运

营资金规模有限影响，公司 2023 年未能与 OPPO、Vivo、小米等手机厂商媒体直接进行合作，影响了公司的获客数量、营业收入及可获得的媒体返利水平，同时由于市场竞争加剧，公司对客户做出了一定程度的让利，导致公司互联网营销收入及利润双双下滑，互联网营销业务出现了亏损。公司的新业务方面，美妆护肤、游戏研发等均未达到盈亏平衡点，2023 年仍然出现了亏损。基于上述主要原因，公司 2023 年度出现了亏损。

**7、问：请问公司在互联网营销领域的核心竞争力是什么，如何维持和提升这些优势？**

董事长郭晓群先生答：公司高度重视媒体和客户维护工作。报告期内，公司通过提升自身的运营服务能力，调整业务模式，深化与媒体和客户的合作关系。公司与三星、华为、百度等媒体保持着多年的紧密合作，通过与其他核心代理商合作的方式保持着与 vivo、OPPO、小米、巨量引擎等头部媒体的合作关系。在客户方面，公司在巩固与五八、小红书、快手等中大型优质客户的合作基础上，引入美团、唯品会、好分期等头部客户，并成功获得了快手系、阿里系、58 系、携程系等头部客户的续签，公司凭借优质的服务和良好的市场口碑不断开发新客户，降低客户波动风险，拓展各行业客户，实现行业结构均衡化，以增强公司应对市场变化风险的能力。

**8、问：今年公司有没有与 OPPO、VIVO 及小米等媒介开展代理合作的计划？**

董事长郭晓群先生答：公司与三星、华为、百度等媒体保持着多年的紧密合作，为百度 5 星级代理商，并通过与其他核心代理商合作的方式保持着与 vivo、OPPO、小米等头部媒体的合作关系。

**9、问：杨总，请问公司运营资金规模有限，这是否影响**

**了公司的日常运营和业务拓展，公司计划如何改善资金流动性？**

董事、总经理杨家德先生答：公司自 2021 年第四季度以来，受大股东信用风险事件波及，在银行等金融机构的融资中呈现现金净流出状态，公司的间接融资能力面临严峻挑战，预计短期内公司仍需面对融资难、资金紧的境地。公司将努力提升公司经营、强化公司信用、提升公司的间接融资能力。

**10、问：公司历史上的商誉减值对当前及未来业务运营有何影响？**

副总经理、财务总监、董事会秘书刘超雄先生答：公司 2023 年末商誉账面价值为 0，不会对当前及未来业务运营有影响。

**11、问：公司 2024 年年报审计为什么要换会计师事务所，是不是公司与原会计师事务所所有分歧，公司的内控管理是否有问题？**

独立董事李强先生答：公司参照《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》的要求，采用公开招标的方式选聘会计师事务所，公司董事会、审计委员会根据公司《会计师事务所选聘制度》及相关公开选聘流程，经公开招标，拟聘任深圳久安会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2024 年度审计机构。公司前任会计师事务所为中喜会计师事务所（特殊普通合伙），截至 2023 年已连续为公司提供审计服务 7 年，参照《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》的要求，连续聘任同一会计师事务所原则上不超过 8 年，故公司 2024 年更换会计师事务所，有助于提升公司审计独立性。公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《股票上市规则》《规范运作》等法律、法规、部门规

	章、规范性文件的要求，不断完善公司的法人治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度，促进公司的规范运作，提高公司的治理水平。
附件清单（如有）	
日期	2024年05月16日