

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2023年度业绩说明会的投资者
时间	2024年05月20日 15:00-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 谢如栋先生 副董事长兼财务总监 李刚先生 董事兼董事会秘书 何建锋先生 独立董事 梁黔义女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 遥望X27一年运营成本大概多少，预计什么时候可以提高销售毛利率，鞋业预计什么时候可以完全剥离，不再对业绩有影响？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司暂未单独拆分遥望X27运营成本数据，其他财务数据请详见披露于指定信息披露媒体的报告。目前公司鞋类业务收入及相关资产规模已大幅减少，占比较低，同时公司正在加大力度促销清理鞋履存货。感谢您的提问！</p> <p><b>2. 杭州遥望与浙江遥望之间是否存在关联交易</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！杭州遥望网络科技有限公司和浙江遥望科技集团有限公司是关联公司。关于上市公司及其子公司关联交易的具体情况请持续关注公司定期报告中的有关内容，谢谢！</p> <p><b>3. 关键是未来的发展如何？如何的扭亏为盈？措施有哪些？会不会退市？</b></p>

答:尊敬的投资者您好,公司将继续秉承着科技创新推动企业管理与发展的战略,深耕直播电商领域,着力升级打造人工智能技术赋能的遥望云AIOS系统,不断探索新的变现渠道,推行新消费服务平台理念。公司也将继续认真做好各项经营工作,积极开拓市场,努力提升业绩,深化全面预算管理,提高整体的经营效率,争取以良好的经营业绩回报股东。另外,根据《深圳证券交易所股票上市规则》,公司不存在涉及退市的条件。

**4. 目前公司的AI直播战略发展如何?有哪些相关数据可以披露?**

答:尊敬的投资者您好!伴随人工智能技术的发展,公司结合AI技术自主研发的直播全流程系统遥望云逐渐升级为新一代遥望云AIOS平台,在原有的功能基础上进一步提升系统的AI属性。在管理层面,公司以期达到通过遥望云AIOS自动下发和分配任务以及反馈结果来提高协同效率,实时跟踪业务数据,促进公司标准化,减少信息差。在业务层面,公司还将利用遥望云AIOS平台,实现自动投流、智能客服、自动生成剧本等功能,增强工作效率,内容详见公司于2024年4月30日发布的《2023年年度报告》,感谢您的关注!

**5. X27运营半年了,取得的业绩如何?鞋业有没有出清的打算。**

答:尊敬的投资者您好!公司暂未单独拆分遥望X27业绩数据。经过一个季度的商业模式调整,公司确立遥望X27“直播+文旅+会员制”的经营模式。传统商城线下经营模式成本较高,公司充分利用自身直播优势,放大收入规模,增加坪效。同时,直播创造的内容、线下活动(综艺录制、发布会、签售会等)成为遥望X27与众不同的特色;通过线下内容和高性价比供应链,公司目标客户定位为购物旅游消费者及会员,为顾客团配置专业导购,减少线下人员配置的同时,提升顾客体验。遥望X27 PARK的标杆效应给公司带来了极高的社会关注度,目前已经收到了大量政府的邀约,未来公司计划以轻资产形式,在各地政府的指导和帮助下,在国内进行规模化复制。另一方面,目前公司鞋类业务收入及相关资产规模已大幅减少,占比较低,公司正在加大力度促销清理鞋履存货。感谢您的提问!

**6. 马上迎来618电商节,公司是否会迎来一波利好消息**

答:关于公司的具体经营情况请留意公司未来发布的相关信息。

**7. 2024综艺短剧有啥规划，会上线几部**

答:尊敬的投资者您好! 2023年12月, 公司在《遥望超鲜综》活动上发布了2024年在综艺领域的发展规划, 计划将借助IP资源和流量优势, 在综艺招商、短视频二创等多路径变现, 结合直播电商打通变现后链路, 目前《现在请开播》等正在制作中, 预期年内还将有遥望出品的多部综艺呈现。感谢您的关注!

**8. 在2023年财报中提到的“明星+IP”策略在业务中是怎么体现的**

答:尊敬的投资者您好! 公司基于“人-货-场”商业逻辑, 链接明星、达人与品牌电商开展短视频与直播形态的社交电商服务业务, 同时通过明星达人IP授权, 进行内容剪辑二创与分发, 增加曝光, 深度拓展营销变现渠道。此外, 2023年12月公司在《遥望超鲜综》活动上发布了2024年在综艺领域的发展规划, 计划将借助IP资源和流量优势, 在综艺招商、短视频二创等多路径变现, 结合直播电商打通变现后链路, 目前《现在请开播》等正在制作中, 预期年内还将有遥望出品的多部综艺呈现。感谢您的关注!

**9. 对遥望云2.0系统的应用情况如何?**

答:尊敬的投资者您好! 伴随人工智能技术的发展, 公司结合AI技术自主研发的直播全流程系统遥望云逐渐升级为新一代遥望云AIOS平台, 在原有的功能基础上进一步提升系统的AI属性。在管理层面, 公司以期达到通过遥望云AIOS自动下发和分配任务以及反馈结果来提高协同效率, 实时跟踪业务数据, 促进公司标准化, 减少信息差。在业务层面, 公司还将利用遥望云AIOS平台, 实现自动投流、智能客服、自动生成剧本等功能, 增强工作效率。感谢您的关注!

**10. 与各大电商平台的合作情况如何, 会存在独家合作或排他性协议吗**

答:尊敬的投资者您好! 公司目前与各主要电商平台均有合作。感谢您的关注!

**11. 目前遥望X27是否已经调整经营模式, 要实现盈利**

答:尊敬的投资者您好! 经过一个季度的商业模式调整, 公司确立遥望X27“直播+文旅+会员制”的经营模式。传统商城线下经营模式成本较高, 公司充分利用自身直播优势, 放大收入规模, 增加坪效。同时, 直播创造的内容、线下活动(综艺录制、发布会、签售会等)成为遥望X27与众不同的特色; 通过线下内容和高性价比

比供应链，公司目标客户定位为购物旅游消费者及会员，为顾客团配置专业导购，减少线下人员配置的同时，提升顾客体验。遥望X27 PARK的标杆效应给公司带来了极高的社会关注度，目前已经收到了大量政府的邀约，未来公司计划以轻资产形式，在各地政府的指导和帮助下，在国内进行规模化复制。公司暂未单独拆分遥望X27盈利数据。感谢您的关注！

**12. 是否考虑让投资的种地少年有长期的直播带货**

答:尊敬的投资者您好！感谢您的宝贵建议。

**13. 遥望科技谢如栋与原来的星期六大股东兆之隆等的股权关系，有考虑如何处理。**

答:感谢关注，二者之间并不存在股权关系。

**14. 公司股价持续走低，有没有回购计划？**

答:尊敬的投资者您好！去年公司已完成了一次股权回购方案，自2022年5月10日至2023年5月4日公司以集中竞价方式累计回购股份8,567,491股，最高成交价为21.89元/股，最低成交价为13.41元/股，成交总金额为人民币151,045,220.36元。公司暂时未有新的股份回购计划。感谢您的提问！

**15. 公司目前存在st的可能吗，公司什么时候开始回购股票**

答:尊敬的投资者您好！公司目前不存在被ST的情况。去年公司已完成了一次股权回购方案，自2022年5月10日至2023年5月4日公司以集中竞价方式累计回购股份8,567,491股，最高成交价为21.89元/股，最低成交价为13.41元/股，成交总金额为人民币151,045,220.36元。公司暂时未有新的股份回购计划。

**16. 公司对于未来公司盈利的规划是如何？**

答:尊敬的投资者您好，公司将继续秉承着科技创新推动企业管理与发展的战略，深耕直播电商领域，着力升级打造人工智能技术赋能的遥望云AIOS系统，不断探索新的变现渠道，推行新消费服务平台理念。公司也将继续认真做好各项经营工作，积极开拓市场，努力提升业绩，深化全面预算管理，提高整体的经营效率，争取以良好的经营业绩回报股东。

**17. 公司的短剧业务进展如何，都在什么平台上线，是否盈利，未来对短剧业务有什么布局？**

答:尊敬的投资者您好！公司通过自制发行、联合出品、采买分销等方式进入短剧市场。2023年四季度，公司短剧平台以微信小程序的方式上线，经过初步试水，2024年一季度，公司短剧业务流

	<p>水约8100万。未来，公司将发挥在艺人、投流、政务方面的资源优势，在内容制作方面计划减少独立自制，与短剧优质公司开展合作，形成开放共赢的合作平台，迅速放大规模。同时，公司会继续响应国家政策、法律道德，尊重公序良俗，走精品化路线，提高短剧质量。感谢您的关注！</p> <p><b>18. 今年遥望科技对短剧这块预计会有多少的投入，谢谢</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好！公司通过自制发行、联合出品、采买分销等方式进入短剧市场。2023年四季度，公司短剧平台以微信小程序的方式上线，经过初步试水，2024年一季度，公司短剧业务流水约8100万。未来，公司将发挥在艺人、投流、政务方面的资源优势，在内容制作方面计划减少独立自制，与短剧优质公司开展合作，形成开放共赢的合作平台，迅速放大规模。同时，公司会继续响应国家政策、法律道德，尊重公序良俗，走精品化路线，提高短剧质量。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年05月20日