

证券代码：301110

证券简称：青木科技

青木科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

| | |
|---------------|--|
| 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 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：2024年广东辖区上市公司投资者集体接待日活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 登陆全景网“投资者关系互动平台”进行观看、提问互动的投资者 |
| 时间 | 2024年9月12日（周四）下午 3:30 至 4:30 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 1、董事长吕斌 2、董事兼总经理卢彬 3、副总经理、董事会秘书兼财务总监李克亚 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者提出的问题及公司回复情况： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、考虑到在建工程的大幅增长，尤其是仓储物流中心项目，公司预期何时能完成并投入使用？这一扩建将如何增强公司的运营效率和盈利能力，以及这对未来财报业绩有何积极影响？ 答：尊敬的投资者您好，公司“仓储物流中心项目”的建设内容包括在浙江省义乌市建设自有仓库、装卸平台、坡道及设备用房、配套办公楼及停车库等，建筑面 |

积总计 114,701.63 平方米，项目建设周期为 36 个月，目前项目正常顺利推进中，截至本报告期末，项目工程进度 32.74%，预计可在 2026 年 3 月前达到可使用状态。该项目有利于增强公司仓储物流服务能力，提升公司的一站式综合电商服务水平，提高公司代运营业务市场占有率和竞争力，也有利于提高公司仓储运营效率，降低仓储物流运营管理成本，降低公司孵化品牌的运营成本，提高公司核心竞争力。有关这个项目的更多信息，请关注公司披露的定期报告及相关公告。感谢您对公司的关注。

2、青木科技管理层，您们在 2024 年的半年报显示坏账准备的计提比例为 5%，这是基于何种风险评估和预期信用损失模型得出的？公司在未来是否会根据市场变化调整这一比例，以更好地反映信贷风险？

答：尊敬的投资者您好，公司的应收账款主要来自于代运营业务，应收账款一般在月度服务完成后，经过对账和开票后一定期限回款，账期一般在开票后 1 到 3 个月不等。公司代运营业务服务客户以中大型品牌为主，大多客户资信情况良好，历史上很少发生坏账。公司对于应收账款采取账龄组合计提预期信用损失的会计核算方式，计提比例主要系基于会计准则谨慎性原则，来编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，对 1 年以内的应收账款按 5%的比例计提坏账准备。公司未来会继续按照会计准则的要求，审慎评估相关会计估计，如未来发生重大会计估计变更，将按相关规定进行披露。感谢您的关注。

3、报告显示公司在多个子公司中拥有超过 50%但不足 100%的股份，这是否意味着公司在这些子公司中并不拥有绝对控制权？这种股权结构对公司长期发展和决策效

率有何潜在影响？

答：尊敬的投资者您好，公司旗下非全资子公司主要是创新业务（包括品牌孵化管理业务和其他创新业务）为了实现与品牌方和管理团队的长期绑定和发展，公司与品牌方及管理团队共同设立的子公司。公司对于非全资子公司有完善的治理机制和公司管理章程，财务和人事实行集中统一管理，经营上月度进行跟踪分析，管理上由集团管理层直接分管跟踪。因此公司对非全资子公司施行的管理措施和监督是有效的，有利于维护广大股东的共同利益。感谢您的关注。

4、在固定资产部分，尤其是新购置的运输工具和电子设备，这些投入是否预示着公司将在物流和数字化升级上有重大举措？这些新增固定资产对公司未来业务扩展有何具体的战略意义？

答：尊敬的投资者您好，公司非常重视新技术的应用及数字化升级，自主开发了包括数据磨坊、青木 OMS、青木数据平台等软件，并可以基于相关软件为客户提供消费者运营等服务。公司采购的相关运输工具及电子设备主要为满足日常办公和技术研发等需要。感谢您的关注。

5、看到公司在香港和海外多地设立了子公司，这些布局是否与公司的全球化扩张策略有关？面对国际市场的不确定性和货币风险，公司有哪些应对和风险管理措施？

答：尊敬的投资者您好，公司为了实现业务收入长期稳定增长，近年来一直在代运营业务的基础上布局业务的延展，并成功拓展了品牌孵化与管理业务，品牌孵化与管理业务主要服务海外品牌，具体通过一般贸易和跨境电商进口的方式开展业务，而跨境电商进口业务主要是

以海外子公司为主体运营跨境电商进口业务。同时，公司近期也在积极探索布局跨境电商出口业务，并成立了国际业务事业部，在海外设立了多家子公司作为该项业务运营的主体。感谢您的关注。

6、公司在香港和海外的多家子公司在集团内扮演着重要角色，能否详细介绍一下这些子公司在公司整体战略中的定位和贡献，尤其是在国际贸易和多元化市场拓展方面的具体作用是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司为了实现业务收入长期稳定增长，近年来一直在代运营业务的基础上布局业务的延展，并成功拓展了品牌孵化与管理业务，品牌孵化与管理业务主要服务海外品牌，具体通过一般贸易和跨境电商进口的方式开展业务，而跨境电商进口业务主要是以海外子公司为主体运营跨境电商进口业务。同时，公司近期也在积极探索布局跨境电商出口业务，并成立了国际业务事业部，在海外设立了多家子公司作为该项业务运营的主体。感谢您的关注。

7、关于长期股权投资，特别是对源美生物和芬洁国际有限公司的投资，公司如何看待这两家联营企业的未来发展前景？这些投资是否符合公司整体战略规划，还是更多地被视为财务投资？

答：尊敬的投资者您好，品牌孵化与管理业务作为公司第二增长线，健康消费品是该业务公司重点布局的板块之一。源美生物和芬洁国际均主要从事健康消费品品牌孵化业务，公司对这两家联营企业的投资，具有较强的协同效应，符合公司的整体发展战略。感谢您对公司的关注。

8、报告中提到的在子公司的权益变动和交易，尤其是那些影响了少数股东权益和母公司所有者权益的交易，

能否详细解释一下这些交易的动机和目的?这对公司的未来规划和增长潜力有什么长远影响?

答: 尊敬的投资者您好, 公司近年来大力发展品牌孵化与管理业务。品牌孵化与管理业务主要是针对在中国有成长潜力的海外新兴品牌, 公司根据自身在电商零售行业多年的经验积累以及对中国消费市场的判断, 进行筛选品类和具体品牌, 将之引入中国市场, 全盘负责品牌在中国区域的品牌推广、线上线下全渠道销售工作, 助力品牌在中国快速成长。合作模式包括总代理和合资运营两种方式。通常公司在与品牌合作初期会采取总代理的合作方式, 通过一定期限(通常不超过一年)的总代理合作模式和双方团队磨合, 快速进一步了解行业和品牌发展情况, 进一步评估品牌在中国区域的成长性和发展前景, 对于有良好增长预期的品牌, 公司再进一步将总代理的合作模式升级到合资运营模式。合资运营模式是指公司与品牌方成立合资公司, 并将品牌在中国区域所有业务和商标授权等装入合资公司, 公司在合资公司中拥有超过 50% 持股比例的控股权, 同时公司组建团队负责合资公司的具体运营, 以实现品牌在中国区域的快速增长。品牌孵化与管理业务有利于公司实现长期稳定的发展和增长战略。感谢您的关注。

9、青木科技股份有限公司在 2024 年的半年报中提到了一些重要的非全资子公司的财务信息, 投资者很关心少数股东权益的变化。公司如何确保对这些非全资子公司实施有效管理和监督, 以保护全体股东的利益?

答: 尊敬的投资者您好, 公司旗下非全资子公司主要是创新业务(包括品牌孵化管理业务和其他创新业务)为了实现与品牌方和管理团队的长期绑定和发展, 公司与品牌方及管理团队共同设立的子公司。公司对于非全资

| | |
|----------|---|
| | <p>子公司有完善的治理机制和公司管理章程，财务和人事实行集中统一管理，经营上月度进行跟踪分析，管理上由集团管理层直接分管跟踪。因此公司对非全资子公司施行的管理措施和监督是有效的，有利于维护广大股东的共同利益。感谢您的关注。</p> <p>10、公司在应收账款管理上有什么长期策略?面对可能的坏账风险,公司是否有建立一套完善的风险预警和管理机制,以保护股东利益不受损失?</p> <p>答:尊敬的投资者您好,公司的应收账款主要来自于代运营业务,应收账款一般在月度服务完成后,经过对账和开票后一定期限回款,账期一般在开票后1到3个月不等。公司代运营业务服务客户以中大型品牌为主,大多客户资信情况良好,历史上很少发生坏账。公司在应收账款管理方面形成了一套较为完善的体系,具体为:</p> <p>(1)公司在服务合同中,约定了明确的账期,并及时与客户进行对账、开票和跟进收款;(2)采取应收账款账龄管理和风险单独评价,对于出现逾期的客户,公司会要求业务及时介入追款;(3)坏账准备严格按照会计准则要求,采取单项和组合账龄方法计提坏账准备。截至目前,公司历史上较少有发生大额坏账无法收回的情况。感谢您的关注。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024年9月12日 |