

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：2024-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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：电话会议、投资者线上交流会</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>TX Capital、上海万纳私募基金管理有限公司、上海五聚资产管理有限公司、招商基金管理有限公司、北京合创友量私募基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、上海瓴仁私募基金管理合伙企业（有限合伙）、进门财经、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、光大永明资产管理股份有限公司、国寿安保基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、博道基金管理有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、佛山弘信私募基金管理有限公司、泉果基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、上海彤源投资发展有限公司、中国人民养老保险、鹏扬基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、深圳市明曜投资管理有限公司、银河基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、北京清和泉资本管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、汇泉基金管理有限公司、INVESCO HK、凯石基金管理有限公司、中信建投基金管理有限公司、摩根基金管理（中国）有限公司、新华资产管理股份有限公司、上海利幄私募基金管理有限公司、路博迈基金管理（中国）有限公司、上海大箏资产管理有限公司、上海泉汐投资管理有限公司、新疆前海联合基金管理有限公司、国海证券、摩根大通证券。</p>
<p>时间</p>	<p>2024年10月28日（周一）20:00-22:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书兼财务总监李克亚</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、副总经理、董事会秘书兼财务总监李克亚先生介绍了公司基本情况</p> <p>公司以成为“数据和技术驱动的零售服务专家”为愿景，公司主营业务是为全球知名品牌提供一站式综合电商服务、品牌孵化与管理服务、以及技术解决方案和消费者运营服务，涵盖电商运营服务、品牌孵化、经销代理、品牌数字营销、技术解决方案及消费者运营服务等，具体包括电商代运营服务、电商直播服务、渠道分销、电商渠道零售、品牌数字营销、技术解决方案、会员运营服务等业务形式。</p> <p>电商运营服务包括传统电商代运营服务和电商直播服务。传统电商代运营指公司为品牌商在天猫、京东等传统电商平台上的单个或多个官方旗舰店提供全链条或核心环节的代运营服务。代运营服务具体包括品牌定位、商品规划、人群及流量运营、视觉设计、整合营销、客户服务及管理服务，以及仓储物流、摄影短视频制作、电商配套软件技术支持等相关服务。公司可以根据品牌商的需求，提供一站式、全方位的电商代运营服务。该类服务模式，店铺所有权归属品牌商，公司无需向品牌商采购商品，不承担库存风险。电商直播服务指公司为品牌商在抖音、天猫、京东等电商直播平台上提供店铺直播服务及达人合作服务，包括品牌发展战略、直播创意及执行、内容营销、主播培育、店铺运营、客户服务、会员运营、仓储物流、达人合作等等。公司长期服务于众多国际及国内知名品牌，代运营服务品牌包括 Skechers、ECCO、Lacoste、Emporio Armani、Farfetch、Samsonite、泡泡玛特、Jellycat、APM、</p>

Toteme、ACNE Studios、Under Armour、探路者、Thom Browne、李宁、BOY LONDON、Zara Home、Grow Gorgeous、Niko and ...、例外等知名品牌，在大服饰（服装、箱包、鞋履、配饰等）领域优势明显。公司持续发挥在大服饰领域的优势地位，在大服饰领域拓展更多头部品牌和布局有增长潜力的细分类目，近年新增知名体育用品类项目李宁运动户外、运动服饰品牌 Champion 及运动装备品牌安德玛等代运营项目。同时积极吸收、转化在大服饰领域积累的经验，稳步拓展高成长或高价值类目的电商代运营合作项目，公司在 2023 年成功拓展知名文娱类项目泡泡玛特，2024 年成功拓展高端软玩具项目 Jellycat。

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。公司在健康消费品类孵化的 Cumlaude lab 和

Zuccari, 近两年业绩表现亮眼, 这两个品牌带动了公司品牌孵化与管理业务在 2024 年前三季度 143.36% 的增长。

技术解决方案及消费者运营服务中, 公司为品牌商提供支持电商销售的解决方案, 通过研发建设和持续完善专业的电商自动化运营系统, 确保品牌商各项线上业务的精细化管理和顺利推进, 提高运营效率和效果, 同时, 公司创新开拓消费者运营服务业务, 利用自主研发消费者数据中台“数据磨坊 CRM”及第三方工具, 协助品牌商归集、整理、分析及应用消费者数据, 以实现更精细化的消费者洞察, 实现全链路的会员营销及运营管理, 从而实现消费者数据资产对品牌长期价值最大化。

二、提问交流

1、请公司解读下三季报的数据情况, 收入增长原因, 为什么三季度净利润低于其他季度, 是季节性因素还是其他原因?

答: 公司第三季度报告已经在 10 月 28 日下午披露。公司前三季度营业收入同比上升 23.52%, 归属于上市公司股东的净利润累计 7,223 万元, 同比增长 169.76%, 扣非后归属于上市公司股东的净利润累计 6,249 万元, 同比增长 240.77%。其中第三季度对比上年同期收入增长达 32.27%, 归属于上市公司股东的净利润同比增长 135.66%, 扣非后归属于上市公司股东的净利润同比增长 111.61%。

公司主营业务收入增长主要来自于电商代运营服务和品牌孵化与管理业务, 其中电商代运营服务增长 23.21%, 该增长来自于两个方面, 一个方面是公司继续发挥在大服饰领域的优势地位, 积极拓展抖音渠道代运营业务, 带动原有服务品牌持续保持增长; 另一方面,

报告期内公司积极拓展新品牌，本期新引进高端软玩具项目 Jellycat、运动服饰品牌 Champion、运动装备品牌安德玛等品牌均取得较好的业绩，从而带动代运营服务快速增长；品牌孵化与管理业务增长 143.36%，本期增长主要来自于健康消费品类 Cumlaude lab、Zuccari 这两个品牌。报告期内，Cumlaude lab、Zuccari 这两个孵化品牌积极拓展销售渠道，不断扩大行业声量和影响力，在消费者心中形成了良好的消费心智，从而带动销售收入保持高速增长。

公司第三季度对比上年同期归属于上市公司股东的净利润为 5,180,536.45 元，同比增长 135.66%，扣非后归属于上市公司股东的净利润 1,985,148.05 元，同比增长 111.61%，净利润绝对值低于其他季度主要是由于电商行业的季节性因素影响。特别是公司在电商代运营业务中，每月的成本相对固定，而收入与各个月份的规模密切相关，具有明显的规模效应。由于第三季度是电商行业的传统淡季，因此利润相比其他季度较低，主要受到季节性因素的影响。

2、公司今年 Q1-Q3 业绩改善的原因？

答：公司前三季度营业收入同比上升 23.52%，增长主要来自于电商代运营服务和品牌孵化与管理业务，其中电商代运营服务增长 23.21%，该增长来自于两个方面，一个方面是公司继续发挥在大服饰领域的优势地位，积极拓展抖音渠道代运营业务，带动原有服务品牌持续保持增长；另一方面，报告期内公司积极拓展新品牌，本期新引进高端软玩具项目 Jellycat、运动服饰品牌 Champion、运动装备品牌安德玛等品牌均取得较好的业绩，从而带动代运营服务快速增长；品牌孵化与管理业务增长 143.36%，本期增长主要来自于健康消费

品类 Cumlaude lab、Zuccari 这两个品牌。报告期内，Cumlaude lab、Zuccari 这两个孵化品牌积极拓展销售渠道，不断扩大行业声量和影响力，在消费者心中形成了良好的消费心智，从而带动销售收入保持高速增长。

3、毛利率改善的原因，后续的业务趋势？

答：公司 2024 年前三季度整体毛利率 51.08%，对比上年同期上升 11.93 个百分点，主要系高毛利的品牌孵化与管理业务收入占比提升、相对低毛利的经销代理业务收入占比下降，以及电商代运营业务毛利率提升所致。公司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消费市场的判断，进行筛选品类和具体品牌，在通过总代到合资公司的模式，促成长期稳定的合作，合资模式下的公司毛利率水平通常会更高。电商代运营业务在规模效应和人效提升驱动下，毛利率亦有所提升。

4、公司在品牌孵化业务方面布局及规划？

答：公司近年在大健康领域先后孵化了 Cumalude lab 和 Zuccari 两个品牌，这两个品牌在 2024 年带动品牌孵化与管理业务的持续增长。这些新品牌的拓展，背后依托的是公司在电商零售行业多年的经验积累以及对消费市场的敏锐判断，是公司进行筛选品类和具体品牌的成果，以及公司在运营、营销和技术方面实力的体现。品牌孵化与管理业务作为公司的第二增长线，公司将继续加大对该业务的投入，以品牌总代理、合资、投资等方式引入优质的国际品牌，尤其是在中国有成长潜力的海外新兴品牌。

5、潮玩类产品的代运营对公司的贡献和增长情况如何？公司是否计划继续拓展这一领域？

答：知名潮玩类项目泡泡玛特及高端软玩具项目 Jellycat 都是公司近两年在代运营业务新拓展的客户，是公司代运营业务收入增长的驱动因素之一，具体贡献占比，请关注公司后续披露的定期报告。在代运营模式下，公司会根据品牌商的需求，提供一站式、全方位的电商代运营服务。未来公司也将积极探索拓展同类及其他高成长或高价值类目的项目。

6、公司在品牌孵化管理业务方面的模式是什么？

答：公司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。公司品牌孵化与管理业务的合作模式为合资模式，产品品类主要聚焦在健康消费品和宠物食品两个品类。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，对于有良好增长预期的品牌，将转为合资的模式进行合作。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，由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。

7、公司品牌孵化业务运营团队背景？是否有协同效应？

答：上一个问题已经介绍了品牌孵化与管理业务的模式，在这个业态里，考虑代运营业务和品牌孵化业务对专业性的要求差异，负责合资公司运营的专业团队并

非由公司内部代运营业务团队中安排，而是从行业内物色优秀的人员进行合作，公司在运营、管理、营销和技术等优势领域给与支持赋能。为了实现品牌项目长期稳定的发展，合资公司通常由公司与品牌方、管理团队共同出资设立，通过合资的方式增加合作粘性。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。

8、未来的品牌孵化管理业务预期如何？

答：在 2023 年和 2024 年上半年，公司品牌孵化与管理业务中的健康消费品项目 Cumlaude lab 和 Zuccari 项目持续保持快速增长，这是近年来公司布局孵化健康消费品项目品牌的良好成果。得益于消费者对健康的诉求，健康消费品市场整体处于拓展态势，Cumalude lab 和 Zuccari 同属大健康品类，分属不同子类别，它们在各自的赛道都有发展空间，公司有信心在不断提升品牌孵化能力和精细化运营能力之下，推动这些品牌走得更远。对于健康消费品领域的其他具有增长潜力的品牌，公司会适时评估，对于优质项目、赛道进行差异化布局。同时，公司会继续总结成功经验，从在中国有成长潜力的海外新兴品牌中物色有潜力的、能在国内市场得到正向反馈的品牌，继续深入开展品牌孵化与管理业务。

9、公司今年进行了大比例分红，分红这块公司是如何考虑的？

答：公司始终重视投资者回报，在符合利润分配原则和保障公司正常经营、长远经营的前提下，积极与股东分享公司经营成果，从 2022 年上市以来至今，公司累计分红达 1.56 亿元，其中在 2024 年首次提出中期分红，目前已经实施完毕。未来，公司将继续综合考虑实

	<p>际经营及未来业务发展情况，兼顾公司可持续发展和股东利益，努力保持积极的分红预期，继续回馈广大投资者。</p> <p>10、公司现金流比较充裕，有没有投资并购计划？</p> <p>答：公司目前现金流状况良好，充足的资金储备有利于公司进一步拓展品牌孵化业务及开展与主业相关的投资并购业务。公司成立了战略投资部，围绕公司主业在进行一些项目投资的考察和评估，如果未来有进一步的投资计划，公司将依据相关规则进行信息披露。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月28日