证券代码： 301001

证券简称： 凯淳股份

上海凯淳实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2025-009

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月8日(周四)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长 王莉女士 2、财务总监 张驰女士 3、董事会秘书 钱燕女士 4、独立董事 厉洋先生 5、保荐代表人 洪伟龙先生
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、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 2024年，电商行业整体呈现出复杂多变的发展态势。一方面，行业竞争格局持续演变，新兴平台如抖音、小红书凭借短视频、直播电商和内容生态迅速崛起，改变了流量格局。这些平台通过算法推荐和达人带货，激发了用户的潜在购买需求，成为电商行业的重要增长点。另一方面，传统电商平台如淘宝、京东等也在不断优化运营模式，通过拓展直播电商、社交电商和私域流量运营等方式，提升用户体验和市场竞争力。从宏观层面来看，电商行业依然保持了较高的活跃度和发展潜力，行业业绩呈现出分化态势，企业需要不断提升自身竞争力，以适应行业变化。

2024 年度，公司通过优化成本结构、推进数字化转型和技术创新，在营收下滑的情况下实现了净利润的增长。公司 2024 年度实现营业收入 4.22 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1339.32 万元，同比增长 90.50%。公司将继续加强技术创新，拓展新兴平台合作，提升市场份额，以应对行业竞争加剧的挑战。

2、公司此次大笔分红是基于什么目的呢？

尊敬的投资者，您好！公司本次分红系综合考虑了回报股东、优化财务结构、提升市场形象、满足股东预期等多方面因素的结果。感谢您的关注。

3、公司之后的盈利有什么增长点？

公司未来盈利增长点主要在于推进自身及业务的数字化转型与 AI 技术应用，以及加强市场拓展和业务创新。随着大数据、人工智能等技术的发展，公司正逐步向智能化、数智化转型，公司将从技术应用、运营模式及战略布局等维度出发，通过数字化员工、基于知识图谱的 7×24 小时智能客服、建设数据中台与 AI 决策系统、私域流量智能运营、构建生态级智能体、实现全链路自动化，以及通过市场预测分析助力品牌调整策略以实现销售提升。通过这些举措，公司力争在市场中找到新的突破口，推动业务持续增长。

4、公司为什么不做回购？

尊敬的投资者，您好！公司回购股份的事项仍在进行中，本次回购的股份将用于股权激励或员工持股计划。请持续关注公司发布的回购进展公告。

5、行业以后的发展前景怎样？

电商行业正处于流量格局重塑与多元化竞争的阶段。抖音、小红书等新兴平台凭借短视频、直播电商和内容生态的崛起，与传统电商平台形成了差异化竞争。抖音通过算法推荐和达人带货，积极探索兴趣电商模式，激发用户的潜在购买需求；小红书则以种草、分享和短视频电商为核心，完善电商闭环，成为新消费品牌的孵化平台。同时，AI 技术在电商领域的应用日益广泛，成为行业发展的关键驱动力。此外，消费升级趋势明显，消费者对商品和服务的品质、个性化、体验等方面有了更高要求，这推动电商企业不断优化运营和服务模式，以满足市场变化。

6、领导，您好！我来自四川大决策，大客户依赖度高（雅诗兰黛等占收入 60），如何降低集中风险？自有品牌孵化进展如何？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年度前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 42.86%，2023 年度前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 32.67%，公司业务并未对单一客户形成高度依赖。目前，公司尚未孵化自有品牌，未来将结合自身业务发展

规划，积极探索品牌建设与拓展路径，增强市场竞争力。感谢您对公司的关注。

7、公司 24 年做了哪些规划，未来有什么发展战略？

公司在 2024 年围绕精细化运营、品牌业务的孵化与拓展、智能数字化转型和 AI 技术应用等方面进行了全面布局。公司通过优化业务结构，深耕核心业务领域，为品牌客户提供长期综合服务，同时推进品牌孵化与拓展，引入更多优质品牌并提供全方位孵化支持。在数字化方面，公司持续探索智能数字化技术在业务中的应用，开发个性化行为偏好分析和精准营销等功能，并加强与数字科技企业的合作。此外，公司利用 AI 技术为品牌打造全方位的解决方案，通过 AI 智能体等创新应用，提升品牌与消费者的互动体验，致力于打造更加便捷、个性化的购物流程。未来，公司将继续推进精细化运营与全渠道拓展，加强品牌孵化与培育，深化智能数字化转型，并进一步深度应用 AI 技术，以实现业务的可持续增长和市场竞争力的提升。

8、现在 ai 在电商里有哪些应用场景，对行业格局有什么影响？公司有什么相关方面的应用落地？ ai 降本方面有什么成效

随着 OpenAI 的 Operator 和 Deep Research 等 AI 智能体的涌现，这些先进的技术正从个人助理和研究助理的角色出发，逐步对多个行业产生颠覆性影响。特别是在电商领域，AI 智能体的引入预计将重塑传统的购物流程，这一技术将从深入洞察消费者的行为和意图出发，精准定位产品，高效地搜集商品信息，并生成详尽的研究报告。在此基础上，AI 智能体还将提供专业的选购决策支持，直至利用如 Operator 类的智能工具完成下单交易，实现整个购物流程的智能化与个性化。为消费者带来全新的、更加便捷和愉悦的购物体验，同时也为电商企业带来更高效、精准的运营模式。

无论是 AI 赋能工具还是培训工具都可以帮助公司提升自己能力。降本增效方面，公司在售前、售中、售后环节中实现了客服接待和转化的 AI 赋能，显著提高了服务质量和效率；运营管理方面，公司通过智能化和数智化精进，从视觉设计和算法优化两个方面提升了工作效率；人才培养方面，公司构建内部业务系统的问答 ChatBot，以此作为提升员工技能和知识传递的重要工具。

在业务发展层面，电商智能体能迅速高效地完成品牌方的研究任务，如新品、爆品的专业报告及消费者评价反馈报告等。公司自研的“智听”智能体分析系统，通过 RPA+DeepSeek 大模型能够自动解析海量用户评论、聊天记录、语音音频，通过模型分析评论中的深层语义，精准识别消费者的情感和诉求，协助客服人员精准识别信息要素，助力品牌快速响应消费者需求。

9、目前哪些品类发展的趋势比较好？各个电商平台发展趋势如

	<p>何?</p> <p>中国电商市场整体进入存量市场主导的发展阶段，增长压力愈加凸显，但从满足生活品质提升的需求以及相应的品类发展层面看，中国电商市场仍蕴藏丰富的结构性发展机会，这为电商平台提供了新的战略方向和增长动力。品类上表现较好的品类有大健康类如智能手表、智能指环、健身手环、康复理疗器械等，情绪消费悦己消费类如香氛、潮玩文创、药食同源食品等，智能家居类如智能音箱、智能照明等，时尚美妆类等领域，另外受益于国家补贴政策加力，电子产品类如咖啡机等成交量也同比有所增加。</p> <p>当前，各大电商平台呈现出多元化、差异化的发展趋势。淘宝通过拓展直播电商、社交电商和私域流量运营，不断强化其综合电商平台的地位；京东则凭借强大的供应链和物流优势，聚焦高端化、品质化以及全渠道零售，进一步提升用户体验和市场竞争能力；拼多多则坚持以低价优先的策略，进一步强化低价竞争优势，如推出自动跟价等规则；小红书以内容生态为核心，通过种草、分享和短视频电商，完善电商闭环，成为新消费品牌的孵化平台；微信则借助小程序、微信小店和社交关系链，推动私域流量的深度运营和社交电商创新，为企业和商家提供高效的流量变现渠道；抖音凭借短视频和直播电商的爆发，积极探索兴趣电商模式，通过算法推荐和达人带货，激发用户的潜在购买需求，回归内容电商的本质。总体来看，电商平台正朝着内容化、社交化、私域化和技术创新的方向发展，未来将进一步融合线上线下渠道，助力品牌实现 DTC 模式的深度运营，为消费者提供更加丰富和便捷的购物体验。</p> <p>10、公司本期盈利水平如何?</p> <p>您好！从公司近两年经营数据来看，公司 2023 年度实现了扭亏为盈，2024 年度实现了净利润 90.50% 的增长，尽管营收下滑，但是公司在整体成本控制和运营效率方面取得了显著成效。感谢您的关注！</p>
附件清单	
日期	2025 年 5 月 8 日