

青木科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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：
参与单位名称及人员姓名	线上参与青木科技 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 05 月 15 日（星期四）15:30-17:30
地点	“青木科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：吕斌先生 总经理：卢彬先生 副总经理、财务总监兼董事会秘书：李克亚先生 独立董事：韩慧博先生 保荐代表人：王贤先生 保荐代表人：林悦先生
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： 1、问：2025 年一季度公司净利润大幅下滑，然而营业收入却有增长，后续有哪些降本增效的举措？ 答：尊敬的投资者，您好！公司在 2025 年第一季度实现营业收入 2.75 亿元，同比增长 21.28%。归属于上市公司股东的净利润为 1,001.59 万元，同比下降 58.56%。公司营业收入的上涨主要得益于品牌孵化业务的增长。公司一季度利润下滑是由于品牌孵化业务的营销推广费投入增加，以及投资收益、理财收益等其他收益的减少等因素所致。公司在第一季度共产生销售费用 8,080.1

万元，同比增加 51.62%。销售费用的上涨主要系公司品牌孵化业务下健康消费品 Cumlaude lab 和 Zuccari 项目的市场推广费用增加所致。品牌孵化业务是公司的第二增长线。未来公司会继续加大对品牌孵化业务的投入，通过地区代理、合资运营、投资或并购的方式，将具备高增长潜力的优质海外品牌引入中国市场或全球部分市场。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

2、问：电商代运营业务收入增长稳定，能具体讲讲主要增长来自哪些品牌或品类吗？未来对该业务板块的增长预期如何？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司的电商代运营业务在 2024 年共实现营业收入 5.65 亿元，同比增长 16.2%。电商代运营业务的业绩增长主要来源于公司服务的运动户外和潮玩类等类目的合作项目，以及公司直播电商业务的增长。公司在 2024 年间新增了多个电商代运营合作项目，如 Jellycat、Under Armour、OSPREY 等知名品牌。新项目的引入推动了公司电商代运营业务的增长。电商代运营业务是公司的基本盘。公司会在未来持续投入，保持公司在电商代运营领域的领先地位。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

3、问：请问青木有没有 GPT，sora 这类 AI 上的应用吗？如果可以应用的话会提升消费者的体验的。

答：尊敬的投资者，您好！青木科技的愿景是成为“数据和技术驱动的零售服务专家”。公司对新技术和新趋势的发展保持高度关注，特别是随着人工智能技术的不断迭代升级，公司对 AI 技术在电商运营环节的应用进行了持续的研究和投入。公司将青木数据中台结合 AI 技术进行了升级，开发了“青木青灵（青灵）”，并在

电商运营生态中的客服、设计、店铺运营、营销策划等多个环节进行了应用尝试。例如在客服环节，公司推出了基于青灵 AI 的客服智能助手。智能助手具备自动分析用户意图和匹配客服处理流程的能力。通过自动分析商品属性与用户意图的匹配，可向用户实现商品比对和推荐的功能。另外，青灵 AI 还具备自动获取消费者画像和自动生成品牌风格的客服话术的能力，很好地提升了客服团队的工作效率。在设计环节，青灵能应用 AI 技术对图片和短视频进行智能编辑和图片的智能识别，并能对短视频进行简单剪辑；在店铺运营和营销策划环节，能自动生成商品标题和营销文案的内容。AI 技术的应用能有效地提升电商运营各个端口的工作效率，为公司的降本增效提供了有力的技术支持。但值得注意的是，技术的更新迭代速度较快，公司还处在相对早期的 AI 技术应用尝试阶段。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注

4、问：在品牌孵化过程中，公司如何进行产品创新和迭代？是否有针对市场趋势和消费者反馈的产品研发机制？未来计划推出哪些新产品或升级现有产品，以满足不断变化的市场需求？

答：尊敬的投资者，你好！品牌孵化业务是公司的第二增长线。在 2024 年间，公司品牌孵化业务实现了营业收入 3.07 亿元，同比增长 126.5%。品牌孵化业务的增长主要得益于 Cumlaude Lab 和 Zuccari 这两个品牌项目。Cumlaude Lab 项目为女性提供私护类产品、Zuccari 项目的主要产品是帮助消费者进行体重管理的健康代谢饮。将品牌孵化的合作项目引入中国市场之后，公司会组建自有团队全盘负责该品牌在中国区域内的供应链管理、营销推广、以及线上和线下的全渠道销售工作。

结合中国市场的特点、市场动态和趋势、消费者反馈等，公司会与品牌商保持密切沟通，对产品进行及时优化，并适时在中国市场推出销售新的产品。对于具备优秀增长潜力，在市场上得到正向反馈的品牌，公司会推进品牌孵化项目从代理的合作模式转向为合资运营模式的升级，助力品牌孵化项目实现长期稳定的增长。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

5、问：对于电商直播服务，公司增加了直播间数量并扩充了直播团队。能否分享一下目前直播间的运营数据，如直播场次、观看人数、转化率等？直播团队的人员构成和专业能力如何？在直播电商竞争日益激烈的环境下，公司如何提升直播服务的竞争力和差异化优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司从 2021 年开始大力布局抖音直播电商平台业务，为品牌客户提供店铺自播和达人直播合作等电商运营服务。公司在 2024 年间对上海、杭州以及广州三地的直播基地和团队进行了扩建。目前三地的直播间总数合计超 75 个，全职的直播运营和管理团队超过 450 人，包括主播、场控、运营、视频制作及管理人员等职能岗位。2024 年公司的抖音直播代运营业务实现了 121.52% 的同比增长，收入超过 1 亿元人民币，超过公司总体收入比重的 10%。在未来，公司会保持对电商直播业务的持续投入，提升运营团队的综合服务水平和业务的盈利能力。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

6、问：目前关税调整后的影响，对公司对海外品牌的引入会有影响吗？

答：尊敬的投资者，您好！现阶段，关税政策的调整，对公司业务没有直接影响。感谢您的提问，再次感谢您

对公司的关注！

7、问：【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司实现营业收入 11.53 亿元,较上年度增长 19.2%;实现归母净利润 9,054 万元,较上年度增长 73.8%。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

8、问：品牌孵化与管理业务在 2024 年实现了 126.51% 的营收增长，在 2025 年一季度的增长态势如何？新孵化品牌的市场反馈怎样？

答：尊敬的投资者，您好！公司品牌孵化与管理业务 2025 年一季度继续保持良好的增长态势。公司目前的品牌孵化项目，市场反馈良好。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

9、问：说说公司的 IT 系统，青木 OMS、青木小白、数据磨坊 CRM 这些对公司的管理有啥效果？

答：尊敬的投资者，您好！公司自行研发的青木 OMS、青木小白、数据磨坊 CRM 系统主要用于解决电商企业的订单管理、数据管理、商品管理、页面管理、会员管理等需求，即可直接用于对外销售或提供技术服务，也可用于公司品牌孵化与管理业务、经销代理业务等。相关 IT 系统的应用，可以显著提升公司的数据化水平，也可以提升公司的经营管理效率。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

10、问：【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司在未来会围绕电商代运营业务、品牌孵化与管理业务进行核心资源和精力的投入。首先，电商代运营业务是公司的基本盘，公司会在

未来保持持续投入，保持公司在电商代运营行业的领先地位。公司会继续稳固自身在大服饰领域的优势，并扩展更多优质的品类，例如潮玩、运动户外等类目。公司也会继续扩展抖音等直播电商平台，以及小红书等内容电商平台的合作。另外，公司会保持对自身技术能力和数据服务能力的提升，继续推进完成公司义乌仓储物流中心项目的建设工作，为公司电商代运营业务的长远发展打下坚实基础。品牌孵化业务是公司的第二增长线。公司会继续加大对品牌孵化业务的投入，尤其重点布局健康消费品的领域。通过地区总代理、合资运营、投资或并购的方式引入更多的海外优质品牌，共同开拓中国市场或全球的部分市场。感谢您的提问，再次感谢您的公司的关注！

11、问：2024 年销售费用大幅增长 62.21%，这部分费用主要用于哪些营销活动或渠道拓展？对业务增长的实际转化效果如何评估？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年的营销费用主要是用于品牌孵化与管理业务的营销推广活动，包括达人合作、内容投放、流量采购等费用支出。营销推广费用的投入对公司品牌孵化与管理业务的增长起到了积极的促进作用。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

12、问：观察到 2025 年一季度末货币资金增加较多，公司对这笔资金有什么具体的使用规划？会考虑用于业务扩张、并购还是其他方面？

答：尊敬的投资者，您好！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以及围绕公司的主营业务进行相关的投资或并购活动。公司成立了战略投资部来负责公司对外投资和并购的

相关工作。2025 年，公司将围绕主营业务积极进行潜在投资项目的评估和尽调工作。如有重大投资并购事项，公司将严格按照相关法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。公司也将在满足日常经营所需的资金需求下，在股东大会审批通过的范围内，利用闲置资金积极开展现金管理工作，提高资金收益。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

13、问：【查询-003】高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！国家统计局的数据显示，2024 年全国实物商品的网上零售额为 130,816 亿元人民币，同比上年增长 0.5%，仍然保持增长。行业内其他企业的业绩表现建议您通过查询其官方网站、巨潮资讯网等方式进一步了解。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

14、问：对于电商代运营业务，后续打算开拓哪些新品牌、新类目？在品牌孵化与管理业务方面，除了目前聚焦的女性个护、大健康品类，是否有计划拓展到其他领域？

答：尊敬的投资者您好。电商代运营业务方面，公司会继续巩固自身在电商大服饰领域的优势，并积极扩展具备优质发展潜力和高成长性的其他品类。在平台方面，公司会保持自身与传统天猫和京东等货架式电商的合作优势。此外，公司也会继续开拓新兴电商平台例如抖音和小红书等渠道的业务发展。在品牌孵化业务方面，公司会重点布局对健康消费品板块的投入，通过代理、合资、投资或并购的方式，将优质的海外品牌引入中国或全球部分市场。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

15、问：最近 1 年代运营业务公司有哪些新增品牌，增速如何？头部品牌的拓展如何呢？

答：尊敬的投资者，您好！最近 1 年公司新增的代运营品牌有 Jellycat、Under Armour、博士伦、OSPREY、Moodytiger 等知名品牌，类目涵盖大服饰类、潮玩和运动户外等类目。感谢您对公司的关注！感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

16、问：今年是否有新的业务拓展计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司会在电商代运营业务、品牌孵化业务以及数据和技术能力方面进行核心资源和精力的重点投入，扩展更多的业务发展机会。在电商代运营方面，公司会保持对其他优质类目的新兴电商平台的横向发展，并扩展合作更多优质的头部品牌。在品牌孵化业务方面，公司会重点关注健康消费品领域的发展机会，通过代理、合资、投资或并购等方式，将更多优质的海外品牌引入中国市场。在数据和技术服务能力方面，公司会继续探索 AI 技术与现有系统的结合和应用，提升公司的运营效率和服务质量，满足客户对技术解决方案的综合需求。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！

17、问：【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！2024 年 12 月份的中央经济工作会议将提振消费确立为 2025 年的重点经济任务，为居民消费水平的复苏打了一针强心剂。从消费习惯上看，追求性价比是行业主流，但仍有庞大的群体愿意为了高品质和提供情绪价值的商品支付溢价。在行业内，传统电商平台不再一味内卷，开始逐步探索适合自身生态特点的发展策略。各直播电商平台陆续发布支持店播

	直播的机制，使店铺直播成为电商直播新常态。另一方面，中国拥有超过 11 亿人的庞大移动互联网群体。尚未饱和的网络购物渗透率为电商行业提供了进一步扩容的土壤。庞大的网络视频用户和网络直播用户群体具备转化为电商直播用户的潜力，为直播行业的持续增长提供了想象空间。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！ 18、问：对于电商代运营的产品，公司在选品方面有哪些标准和流程？如何帮助品牌方优化产品组合，提高产品的市场适应性和销售业绩？在产品推广过程中，如何突出产品的特色和优势，吸引消费者购买？ 答：尊敬的投资者，您好！青木科技的愿景是成为“数据和技术驱动的零售服务专家”。通过洞察零售市场变化，结合公司多年的行业经验及电商运营经验，配合公司自行研发的 CRM、OMS、青木小白、啄木鸟、数据平台等系统，利用数据和技术赋能，向品牌客户输出增长方案和运营服务，通过商品策略、营销策略、投放策略、页面设计、客户服务、供应链管理等全方位服务，帮助品牌提高市场份额、扩展生意机会、提升在中国市场的知名度和美誉度。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！ 19、问：中国电商出海浪潮已经掀起，公司有考虑这方面的考虑吗？ 答：尊敬的投资者，您好！公司已经关注到出口跨境电商业务发展迅速的态势。公司将结合业务规划及海外市场发展动态，适时评估出海业务的布局，并按规定及时履行信息披露义务。感谢您的提问，再次感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无

日期

2025 年 5 月 15 日