证券代码： 002291

证券简称： 遥望科技

广东遥望科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-002

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（投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月19日(周五)下午 15:30~17:00
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、董事长兼总经理 谢如栋先生 2、副董事长、副总经理兼财务总监 李刚先生 3、董事、副总经理兼董事会秘书 何建锋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司之前提到要拓展本地生活服务类直播（比如餐饮、旅游套餐），想请问董事长，目前这一业务的覆盖城市和合作商户数量有多少？在本地生活领域，公司相比抖音、美团等平台的直播业务，核心竞争优势是什么？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司作为直播电商规模企业，是本地生活行业链路中的一环，与各大平台无直接竞争关系，本地生活品类作为整个直播带货大盘中的一部分也是公司业务发展涉足的重要赛道之一，更多信息请持续关注公司公告，感谢您的关注！</p> <p>2、公司遥望 x27 目前经营状况是否达到预期？</p> <p>尊敬的投资者您好，遥望 X27 PARK 杭州旗舰目前经营状况稳定，2025年5月，遥望 X27 S 虎门基地正式开业，是公司继</p>

2023 年遥望 X27 PARK 杭州旗舰、2024 年遥望 X27S 横琴基地后又一次项目落地，未来公司将持续积极响应政策号召，以轻资产运营模式，将 X27 系列项目推向全国，感谢您的提问！

3、你好！遥望科技的各位领导，小桃盒什么时候能直播？以及小桃盒的理念？还有发展预期？小桃盒何时上线？

尊敬的投资者您好，相关信息请持续关注公司公众号等，感谢您的提问！

4、请问公司的营销及内容能力是否在内部有做完善的知识库沉淀，从而减少人员流失导致的相关能力下降，并且也可以用来训练营销及内容领域公司的专属大模型？自主研发的专属 AI 产品“V5chat”将于 2025 年第三季度实现内部全面落地应用，有望显著提升组织运营效率与人效，请问目前落地进度如何？能结合具体案例阐述下 V5chat 是如何显著提升组织运营效率与人效的吗？

尊敬的投资者您好，公司早期自主研发的“遥望云”系统，将行业领先的直播电商运营经验和方法沉淀到系统，实现直播流程在线化、分析的数字化、选品的智能化，有效地提升了管理的精细化程度，是公司日常运营管理的关键工具。近年来，公司坚持贯彻科技创新的发展路径，持续投入自研 AI 产品“V5chat”有望在未来显著提升组织运营效率与人效，目前正处于研发调校阶段，具体成果敬请关注公司定期报告，感谢您的关注！

5、公司的短剧业务现状如何？

尊敬的投资者您好，公司短剧业务目前开展平稳，感谢您的关注！

6、公司遥望 x27 是否拖累公司业绩，造成近两年亏损的重要原因，未来还会拖累公司业绩吗？

尊敬的投资者，公司自 2024 年起大力拓展创新业务，相关人员与费用占比快速提升，是亏损的主要原因之一，目前公司已在采取相应改革措施，对于持续盈利良好的项目（如直播电商、商业化等）持续加大投入，巩固优势，扩大利润贡献；对创新孵

化类项目进行战略梳理和调整。感谢您的关注！

7、公司一直在强调科技驱动，尤其是 AI 技术在直播电商中的应用。能否请您介绍一下目前遥望云 AIOS 平台的开发进展如何？它已经在哪些具体的业务环节中得到了应用，取得了怎样的效果？随着遥望“V5chat”的落地会迅速推开，请问是有足够护城河吗？怎么样避免被竞争对手模仿又或者在这个领域遥望还没有对手？公司的 AI 系统运用是否达到预期？

尊敬的投资者您好，公司坚持贯彻科技创新的发展路径，持续投入自研 AI 产品“V5chat”有望在未来显著提升组织运营效率与人效，目前正处于研发调校阶段，具体成果敬请关注公司定期报告，感谢您的关注！

8、公司之前在互动易回复目前公司已将发展重点转向社交电商运营与自营品牌打造，请问新战略执行情况是重成本投入吗？有利于公司毛利率的提升以及尽快扭亏为盈吗？

尊敬的投资者，感谢您的提问！公司新的品牌战略并非简单的重成本投入，而是对公司现有核心能力（IP 资源、营销、直播）的战略性复用与升级：通过公司强 IP 资源、强事件营销能力、强直播能力，将优质供应链白牌品牌化；不仅在股权上与品牌进行关联，同时会将品牌的线上化销售进行深度绑定，为品牌提供店播、货架电商、私域、切片等服务，有望提高公司整体直播时长、频次与人效；将为服务的品牌打通线下渠道，通过即时零售、传统商超等渠道，建立多维度销售体系。我们相信新品牌战略的实施将有助于企业早日扭亏为盈，感谢您的关注！

9、董事长最新采访里称遥望不做品牌方，而是要做“品牌服务的平台公司，简而言之就是要参与打造大量新品牌或者服务现有品牌，为这些品牌提供内容及营销一条龙服务。请董事长阐述下远景，比如公司未来能有多少营收，多少利润？有没有国外对标公司？

感谢关注，公司目前正与多个优质 ODM 工厂供应链洽谈中，该业务将有望成为重要的第二增长曲线，为公司经营模式带来全

面的升级：

（1）通过公司强 IP 资源、强事件营销能力、强直播能力，将优质供应链白牌品牌化；

（2）公司不仅在股权上与品牌进行关联，同时会将品牌的线上化销售进行深度绑定，为品牌提供店播、货架电商、私域、切片等服务，有望提高公司整体直播时长、频次与人效；

（3）公司将为服务的品牌打通线下渠道，通过即时零售、传统商超等渠道，建立多维度销售体系。

关于业务对公司经营业绩的影响请您持续关注公司未来披露定期报告中的有关内容。

10、公司半年度业绩预告称公司将进一步升级经营模式，构建基于 IP 平台的新消费品牌矩阵，降低对直播业务的依赖。公司目前正与多个优质 ODM 工厂供应链洽谈中，旨在打造重要的第二增长曲线，请问最新进度如何？

尊敬的投资者，感谢您的关注！公司当前正在进行多个品牌的孵化，敬请期待！

11、公司对今年扭亏为盈有信心吗？

感谢关注，公司管理层一直在努力改善经营业绩，关于公司的业绩情况请您持续关注公司未来披露的定期报告。

12、公司现在主要业务和管理都在杭州，有可能变更为杭州公司吗？

感谢关注，目前公司没有该计划。

13、公司是否会考虑回购股份？

感谢关注，公司暂时没有回购股份的计划。

14、今年公司将采取哪些措施改善经营，减亏盈利？

感谢关注，在经营方面，公司积极实施深度战略调整与改革，具体包括：

（一）经营模式调整，资源配置优化，深化管理变革

（二）IP 多元化经营，坚持内容创新

（三）“帮助中国制造”升级为“服务中国品牌”，打造公司第

二增长曲线

详细内容请查阅公司定期报告中的有关内容。

15、公司持续亏损，请问还能继续经营下去吗？董事长能不能分享一些改革利好，提振下持股信心？

尊敬的投资者，公司自 2024 年起大力拓展创新业务，相关人员与费用占比快速提升，是亏损的主要原因之一，目前公司已在采取相应改革措施，对于持续盈利良好的项目（如直播电商、商业化等）持续加大投入，巩固优势，扩大利润贡献；对创新孵化类项目进行战略梳理和调整。感谢您的关注！

16、股权激励的股票来源方式？

2025 年股票期权与限制性股票激励计划的股票来源为公司向激励对象定向发行的本公司人民币 A 股普通股股票和/或从二级市场回购的本公司人民币 A 股普通股股票。

17、董事长在抖音的采访视频我看了一些，其中称朵薇的成功让公司看到了成功的曙光，对此作为股民也很高兴，但是同时也有一些疑惑，希望董事长能解答一下？第一是朵薇的成功应该很大程度上是依靠了相关明星流量及 315 事件的热点，请问公司有把握将这个模式进行复制吗？第二是朵薇的毛利率似乎不高，即使董事长预估明年 30 亿的销售额，对参股公司的利润影响也不大吧公司想怎么样依靠这个模式来扭亏为盈？

尊敬的投资者，感谢您的提问！公司认为“朵薇”卫生巾品牌的阶段性成功凭借的是产品极高的性价比和领先的行业质量标准，也是公司利用自身营销优势与优质供应链深度合作的结果。“朵薇”的毛利较低主要是因产品的高性价比，但同时公司依托自身营销优势，在营销方面的成本投入也较低，整体看品牌有所盈利。其次公司是朵薇品牌线上销售渠道之一，也就是说除了品牌参股，产品线上销售的分佣也能给公司带来收入。未来，公司将借鉴在“朵薇”品牌的成功经验，利用自身营销优势、线上线下渠道优势，通过创新的合资模式，与外部优质供应链联合打造品牌矩阵服务。公司目前正与多个优质 ODM 工厂供应链洽谈

中，该类业务将有望成为重要的第二增长曲线，为公司经营模式带来全面的升级。

18、公司目前出海业务状况如何，今年能否给公司带来业绩增长？

感谢关注，今年公司海外业务规模持续增长，公司 2025 年 7 月上线的北美“Deals For Your Days”大场达人直播活动累计销售 274 万美元，总订单量破 12 万，总观看量破 1500 万人次。结合海外市场消费习惯和消费文化，公司将快速落地复制成功模式，借助遥望洛杉矶选品基地，为达人提供选品、直播及短视频种草等系统化支持，推动 GMV 持续提升。

19、公司业绩不振，股价基本错过整个牛市，董事会秘书能更积极地在互动易回答问题，和股民多交流吗？

感谢您的关注与建议，公司一直有重视与投资者的交流机会。

20、您好，董事长。公司在海外直播电商业务方面已经有了一定的布局，与 TikTok 等平台也有深度合作。请问在海外业务拓展过程中，目前遇到的最大挑战是什么？公司有哪些具体的应对策略来克服这些挑战，进一步扩大海外市场份额？

感谢关注，今年公司海外业务规模持续增长，公司 2025 年 7 月上线的北美“Deals For Your Days”大场达人直播活动累计销售 274 万美元，总订单量破 12 万，总观看量破 1500 万人次。结合海外市场消费习惯和消费文化，公司将快速落地复制成功模式，借助遥望洛杉矶选品基地，为达人提供选品、直播及短视频种草等系统化支持，推动 GMV 持续提升。

21、公司 2025 年股权激励的实施情况？

2025 年 2 月 5 日，公司第五届董事会第三十八次会议审议并通过了《关于〈公司 2025 年股票期权与限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于〈公司 2025 年股票期权与限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》等股权激励议案，并经 2025 年 2 月 24 日召开的公司 2025 年第一次临时股东

大会审议并通过。

2025年4月15日，公司完成了本次激励计划股票期权首次授予登记的工作；2025年4月24日，公司完成了本次激励计划限制性股票首次授予登记的工作，新增的限制性股票上市日为2025年5月7日。

22、公司最近几年年报每到最后一季度鞋履业务都会大幅度计提亏损，请问今年及以后还会这样吗？鞋履业务什么时候能停止失血？

感谢关注，今年上半年，公司鞋履业务继续拓展品牌联营联销业务规模，并继续缩减线下自营渠道，然而新业务拓展尚未能完全化解转型过程带来的经营压力，叠加计提存货跌价和坏账等资产减值损失，造成一定的经营亏损。近年来公司鞋履业务向专注品牌管理、供应链管理、线上线下一体化的“轻”资产运营模式及新零售业态进行转型，在市场销售和品牌运营方面取得了不错的成绩，尤其线上销售业绩增长显著。随着公司鞋履业务转型完成，未来将有望成为公司的利润增长点。此外，近几年鞋履库存清货阶段已接近尾声，公司鞋履商品库存结构已大幅改善，相关业务毛利率有所提升，未来计提存货跌价压力已大幅减少。同时，公司也将加强应收账款催收手段，以降低坏账计提金额。综上，公司预计下半年鞋履业务相关资产减值损失同比、环比均将大幅下降。

23、遥望科技控股股东是否还参与遥望科技的管理决策？

公司控股股东会通过参加股东大会行使股东权利，以投票方式参与公司重大事项的决策过程。

24、公司最近要将剩余募集资金用作补充流动资金，从最坏的角度理解就是公司没钱了，请问真的是这样吗？请董事长阐述一下近期的公司发展思路，要如何利用好这一笔资金，提升公司的造血能力，改变持续亏损的现状？

感谢关注，公司本次终止的两项募投项目并非烂尾，相关业务仍在正常进行，如数字营销云平台项目所包含的流量投放、广

告代理、短剧运营等业务仍在运作，本次终止的是继续按原募投计划投入硬件设施及配套软件。因为近两年 AI 算法的持续优化与算力架构的升级迭代，原有投入计划难以适应技术发展需求，原设计的硬件投入方案因此失去了实施必要性，这样不仅会造成资源浪费，也不符合项目成本效益原则。基于技术开发路径的这一调整，公司已转向加大自研 AI 系统“V5chat”的研发与投入力度，通过强化算力建设与算法优化，逐步替代传统服务器硬件的增量投入；同时，提高自研团队人员占比，以自主研发提升系统核心能力，减少对外购软件的依赖，进而实现技术自主可控与成本结构优化。另一方面，结合公司业务重心调整来看，目前公司已将发展重点转向社交电商运营与自营品牌打造，这使得数字营销云平台建设项目的业务比重随之有所下降。基于上述技术迭代带来的软、硬件需求变化，以及公司业务重心调整后对项目经济效益的重新评估，经审慎研究，公司才决定拟终止“YOWANT 数字营销云平台建设”及“创新技术研究院建设”两个募投项目，以确保募集资金使用更贴合实际经营需求，最大化保障公司与投资者权益。

25、公司高层对公司发展有信心吗？目前有计划什么时候扭亏为盈吗？毕竟不可能一直亏损吧？

感谢关注，本人对公司的长远发展是有信心的，也在不断努力以改善公司的经营业绩。

26、董事长在公司的股权占比不高，有在公司长期发展以及做大公司的决心和动力吗？对目前公司的股价及市值有何看法呢？

感谢关注，本人对公司的长远发展是有信心的，也有决心改善公司的经营业绩。

27、公司在 TikTok 美国出海领域，已经有一定布局，请问最新发展情况如何，投入产出比怎样？有望为公司打开新的发展曲线吗？

感谢关注，今年公司海外业务规模持续增长，公司 2025 年

	<p>7 月上线的北美 “Deals For Your Days” 大场达人直播活动累计销售 274 万美元,总订单量破 12 万,总观看量破 1500 万人次。结合海外市场消费习惯和消费文化,公司将快速落地复制成功模式,借助遥望洛杉矶选品基地,为达人提供选品、直播及短视频种草等系统化支持,推动 GMV 持续提升。</p> <p>28、公司目前持续亏损,机构不看好,基金持仓基本没有,有没有打算举办一些机构投资者交流活动宣传公司规划和价值?</p> <p>感谢您的关注和建议,公司会考虑在适当时机举办投资者交流活动。</p> <p>29、请问云南兆隆是否有参与企业管理?</p> <p>云南兆隆作为公司股东,会通过股东大会行使股东权利,并没有参与到公司的日常经营管理。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-09-19