

证券代码： 002640

证券简称：跨境通

跨境通宝电子商务股份有限公司投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 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	2026年5月22日（周五）下午 14:00~17:00
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、董事长李勇 2、财务总监李玉霞 3、董事会秘书王月娣
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、研发与数字化投入方向，AI 选品、直播电商、供应链系统升级进展与成效？</p> <p>您好，公司出口业务依托 AI 算法分析市场需求、消费偏好与竞品数据，精准筛选适配品类货品，有效降低选品试错成本，提升货品上架命中率与市场适配度。通过搭建标准化、体系化、数字化直播运营架构，整合全域流量渠道资源，统一统筹直播排期、场景运营、货品排布与营销投放，高效拉升品牌线上曝光度与用户触达范围。同步依托直播场景沉淀忠实私域消费客群，夯实品牌用户资产，拓宽营收增长渠道。供应链方面，优化仓储、订货、物流、溯源全链路数字化模块，提升订单处理、库存周转与货品调配效率，保障供货稳定性，降低供应链运营损耗。感谢您的关注。</p>

2、全球仓储物流网络的利用率、成本优化及东南亚等新区域拓展进展？

您好，公司出口业务在物流方面引入竞价机制和建立长期合作伙伴机制，控制和调控费用的浮动及对成本的制约。关于新区域拓展，公司将结合行业趋势、市场需求及自身战略规划审慎评估各类机会。感谢您的关注。

3、资产负债率约 79%、有息负债规模及债务重组 / 战投引入最新进展与时间表？

您好，截至目前，公司重整事项尚未收到太原中院对公司重整及预重整事项的相关通知或裁定，申请人的申请是否被法院立案受理，公司是否进入预重整及重整程序尚存在重大不确定性。后续该事项如有最新进展公司将及时进行公告。公司持续广泛寻求与战略投资者的合作，认为除资金方面投入外，战略投资人能够广泛整合行业资源。感谢您对公司的关注！

4、公司今明两年是否有 st 风险？

您好，根据《深圳证券交易所股票上市规则》相关规定，公司目前未触及退市风险警示相关法规条款。感谢您的关注！

5、尊敬的李董咱公司还有没有投资价值？望回复

您好，二级市场股价受宏观经济、行业周期、市场情绪、资金偏好等多重复杂因素的共同影响。公司近年来受市场环境等多方面因素影响业绩承压，面对行业竞争与经营压力，公司将持续聚焦主业，努力提升经营水平，改善经营质效，多维度提升公司资本市场形象和品牌价值，积极争取更多的认可。感谢您对公司的关注！

6、出口业务当前规模、渠道结构及扭亏与品牌重建路径？

您好，2025 年度，公司跨境出口电商业务实现营业收入 37,835.71 万元，占总营业收入的 6.96%，较 2024 年度同比上升 5.99%。公司出口业务聚焦布局优化，强化供应链协同效能与采购成本精细化管控水平，择优引入具备柔性供应能力的工厂，丰富供应链资源，增强抗风险能力。通过集中采购、长期稳定合作、

期货锁定等方式控制采购成本，强化优势类目，拓展大码等细分品类，推进核心产品的迭代升级。结合区域产业优势及类目市场竞争态势，围绕毛利提升目标，有序推进区域转移工作，推动出口业务提质增效。感谢您的关注。

7、1、想知道广州开发区新兴产业投资基金管理有限公司入股贵公司后是否有相应的资源引入和参与公司管理，后续该股东将以什么身份参与公司管理。2、另外注意到一季度在贵司的努力下公司扭亏为盈，但是扣非净利润仍为负，想知道这块的原因；3、主要有哪些措施实现扭亏，后续是否可持续；4、母婴产品占比极高，是否有风险，有无拓展新业务的方向和方案

您好，公司与大股东保持常态化顺畅沟通，后续若有相关事项安排，将严格依照法律法规依规履行信息披露义务。为扭转经营亏损局面，公司将持续调整优化业务架构，聚焦主业发展，逐步出清低效及亏损业务。进口业务深耕现有优势，稳固盈利基本盘，推动业务平稳运营；出口业务深化供应链协同，精细化管控采购成本，扩充合作资源，提升经营抗风险能力。同步强化财务风控，统筹盘活资金使用。多措并举改善经营业绩，助力企业稳健向好发展。目前公司进口板块与供应商维持长期稳定的合作关系。感谢您对公司的关注。

8、中长期战略：进口稳基本盘、出口重品牌、剥离低效资产，未来 1-3 年核心目标与里程碑？

您好，公司持续增强财务体系的稳健性和可持续性，不断优化现金流管理；聚焦核心业务，出口、进口业务齐头并进，加强自有品牌建设，同时支持品牌在第三方平台的建设；公司将继续秉持稳健经营策略，优化服务，不断地探索新的营销渠道、营销模式。感谢您的关注！

9、库存周转、应收账款周转现状，现金流改善措施与资本开支投向？

您好，感谢您对公司的关注。2026 年公司将以库存物流精

细化管理与团队效能最大化为抓手，筑牢经营执行基础。进一步完善 FBA 库存分级管控机制，建立季度考核目标，着力提升库存周转效率，减少库存积压；引入优质物流服务商，通过优化账期和物流服务，降低单位物流成本，提升物流运营效能。依托 AI 技术快速实现打板、印花效果图呈现，替代部分人工操作，提升研发效率；将关键经营指标全面纳入团队及个人绩效考核体系，确保全员目标同向。将各业务部门划定为成本责任中心，其成本效率指标纳入部门考核。加快资金回笼，优化资金占用结构，降低坏账及仓储贬值风险，提升资金运营效率，为各项经营工作的顺利推进提供坚实保障。谢谢。

10、进口业务（优壹电商）占比 92.5%，对达能等头部品牌依赖度高，客户结构优化与毛利提升计划如何？

您好，公司进口业务核心经营婴幼儿配方奶粉，优壹电商与供应商维系长期稳固合作。品牌定价统一，产品特性致使客户结构相对集中，感谢您的关注。

11、行业政策变化对公司的影响及应对策略？

您好，行业的蓬勃发展不仅带来了更多的从业者也促进了行业的发展，跨境电商整体规模也同步壮大，随着越来越多企业走向海外，行业发展空间也被进一步打开。后续公司将集中资源于自身的传统优势业务，加强渠道端发展，积极拓展新的业务渠道。同时加大自有品牌的建设，提升自有产品的研发能力，把握行业发展趋势，精准找到消费痛点，为公司后续发展找到新的业绩增长点。感谢您的关注！

12、2026 年全年营收、毛利与扣非净利目标，逐季改善节奏及核心驱动因素是什么？

您好，感谢您对公司关注。在全球线上零售渗透率持续提升、资本涌入与新兴巨头崛起的多重驱动下，我国跨境电商行业竞争加剧中实现迭代升级，合规化、多元化、品牌化成为核心发展趋势。行业从传统铺货粗放模式，加速转向品牌化深耕、多渠道布局，同时受获客成本攀升、全托管/半托管模式普及影响，第三

方平台成为卖家布局新兴渠道的重要选择。跨境通作为国内跨境电商行业最早进入资本市场的企业之一，多年前公司已完成第三方平台+自营独立站的双渠道搭建，抢占行业发展先机。与此同时，公司依托标准化体系，和多年丰富经验的营销、运营、客服团队，公司积极引进国外优质的品牌产品，获得了多家国际知名品牌商的认可与商业代理授权，并在天猫商城、天猫国际、抖音、小红书等国内主流电商平台上代运营了包括“爱他美官方海外旗舰店”“纽迪希亚海外官方旗舰店”“抖音诺优能旗舰店”以及“小红书诺优能品牌店”等头部品牌旗舰店，实现跨境双向业务协同。谢谢。

13、2026Q1 净利 1.57 亿主因资产处置，主业盈利能力何时能持续转正？费用率优化具体措施？

您好，感谢您对公司的关注。公司为改善持续经营能力拟采取的措施（1）优化业务结构，聚焦降本增效、维稳提质（2）强化全面成本管控，提升整体盈利水平（3）提升库存物流与团队效能，强化执行保障。针对成本控制：A. 人员方面，优化团队结构，精简冗余岗位，实行“专人专项、专岗专责”，聚焦进口代运营、出口第三方平台运营、供应链管理等核心岗位，减少非核心岗位投入，提升人力效能。B: 运营方面，密切关注平台 AI 应用及算法推流动态，合理调控广告投放、促销折扣等费用；积极拓展网红、站外引流等低成本渠道，降低付费流量依赖，提升流量获取效率与性价比。C: 结合实际销售达成情况及市场动态变化，及时修订预算方案，推动预算管理从“静态预算”向“动态规划”转型。为营销、研发、管理等核心费用实行收入占比弹性管控，强化各业务部门投入产出意识，全方位压降成本、提升效益，提升公司整体盈利水平。谢谢！

14、公司有重组计划吗？

您好，公司目前暂无相关计划，后续如有相关安排公司将严格按照相关法律、法规、规范性文件等规定履行信息披露义务，感谢您的关注。

	<p>15、公司有重组可能吗</p> <p>您好，目前公司没有重组计划，如有相关计划将严格按照有关法律法规的要求履行信息披露义务。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-22