

证券代码：002264

证券简称：新华都

新华都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（请文字说明其他活动内容）
-----------	--

	公司酒类行业合作品牌包括泸州老窖、山西汾酒、五粮液、古井贡酒、青岛啤酒、劲牌、张裕、习酒、水井坊、郎酒、竹叶青、茅台保健酒、奔富等，拥有前述品牌的线上经销商或运营服务商资质；其他行业品牌包括云南白药、金佰利（好奇、高洁丝、舒洁）、伊利（液奶、金典、安慕希、舒化、谷粒多、优酸乳、欣活、QQ 星）、美加净、芳芯（femfresh）、碧缇丝（batiste）、家安 Home Aegis 等。 公司与行业头部品牌以及京东、天猫、抖音、快手、拼多多、微信、唯品会等国内主要电商平台建立了深度战略合作伙伴关系，具有较强的市场影响力。 3、公司经营情况 公司始终坚定通过全渠道营销和产品开发两个维度拓展业务边界，培养用户心智，增强客户粘性。公司在力保基石业务稳中求进的同时，积极探索新渠道、新业务、新模式、新产品、新技术，持续提升组织规模与管理效能，打造业绩增长新引擎，推动公司进入发展新阶段。 2024 年，公司业务规模再创新高，实现 GMV82 亿元，同比增长 7%；实现营业收入 36.76 亿元，同比增长 30.18%；归属于上市公司股东的净利润 2.60 亿元，同比增长 29.61%。 二、问答 1、今年提振消费是经济的主题之一，公司有哪些计划借这个机会拓展业务？ 答：您好，公司积极看好内需消费持续向好。从产品端，公司一方面将持续通过矩阵式营销推动现有开发产品抢占用户心智、获取增量市场，另一方面将进一步深化合作头部品牌客户，积极推动在研新品上市。从渠道端，公司将基于货架电商领先地位及广泛布局，充分把握兴趣电商、内容电商等新兴渠道流量外溢机遇，看好即时零售成为新零售发展新力量并积极探索，依托“技术+内容”，高效配合打通融合流量、货盘、营
--	---

	销资源，全方位响应消费者体验式消费和即时情绪消费需求。 从技术端，公司将进一步加大在 AI+电商营销方面的投入，赋能数据调研与经营策略生成、智能客服拓客、店铺运维管理、全域广告投放、多模态电商素材理解生成等核心业务条线。谢谢关注。 2、现在对首发经济、IP 经济是比较看重的，公司针对这些消费变化，有哪些应对的办法？ 答：您好，应对当前消费市场结构性变革机遇，公司一如既往持续跟踪并第一时间响应新业态、新模式、新服务、新技术。在过去的一年，公司通过聚焦头部客户、加速产品开发、把握新兴高增渠道、借助 AI 降本提效等核心经营战略，成功实现较高的收入及净利润增速。具体经营成果包括：1) 产品开发：公司战略大单品“六年窖珍品头曲”上市不足一年实现销售 8 万件。“泸州老窖特曲老字号传承礼盒”、“五粮头曲双支礼盒”、“六年窖头曲珍藏礼盒”等礼盒新品持续放量。联合汾酒开发并发布收藏级产品“巨匠”系列，打造品牌文化 IP。2) 渠道培育：把握内容电商增长红利，加码布局直播电商、短视频电商业务，借力泸州老窖品牌狂欢周、刀郎知交线上演唱会等活动及热点积极开展事件营销。3) 技术赋能：加速推动 AI 在电商营销领域的落地，完成 DeepSeek R1 本地部署，基于电商场景和 AI 大模型集成了包括「知猪侠」、「久爱智行」、「久爱智库」在内的系统集群，并积极推动在服务客户端的商业化应用。感谢您的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无

相关提示	以上内容均不涉及公司内幕信息及相关未披露的重大事项信息，内容涉及的未来规划、发展目标等前瞻性的陈述，均不构成盈利预测，亦不构成对投资者的实质性承诺。鉴于宏观经济环境以及市场发展形势的复杂多变，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。
-------------	---