

证券代码：002291

证券简称：遥望科技

佛山遥望科技股份有限公司
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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年05月20日（星期二） 15:00-16:30
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 谢如栋先生 副董事长兼财务总监 李刚先生 董事兼董事会秘书 何建锋先生 董事 宋雨翔先生 独立董事 李莹女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问贵公司，近几年进行融资近八十亿，现在市值五十多亿，其余钱都去哪了，是真金白银算亏完了么？ 答:尊敬的投资者您好，公司于 2021 年通过定增募集资金总额为 297,207.47 万元，募集资金净额为 292,082.08 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，公司对募集资金项目累计投入 188,899.07 万元，其中在募集资金到位之前利用自有资金先期投入募集资金项目 18,035.04 万元；于 2021 年 9 月 24 日起至 2024 年 12 月 31 日止会计期间使用募集资金 170,864.03 万元。公司将“社交电商生态圈建设项目”的节余募集资金 22,481.44 万元永久补充流动资金。未达到预计收益的主要原因系公司 2024 年布局了海外直播电商业务；公司运营的遥望 X27 PARK 成为线上线下结合的商业标杆。但由于上述

	创新业务多处于培育阶段，前期投入较大，毛利率较低。另一方面，伴随业务拓展，公司人员构成也处于快速更替过程中，造成人员费用较高，导致效益不及预期。尚未使用的募集资金中 78,900 万元用于暂时补充流动资金，其余仍存放在募集资金专户中。此外，公司融资金额与市值水平并没有直接关系，感谢您对公司的关注。 2. 因为关注到公司多年亏损，公司怎么保证 2025 年或者未来业绩是盈利的，并且这个盈利是可持续性的，有什么措施能增加投资者信心？公司是否有计划继续回购股份来提振市场信心？ 答:尊敬的投资者您好，公司自 2024 年经重新审视前期人员规模大幅扩张所带来的成本承压问题后将精细化管理立为公司内部管理发展的主基调，人员冗余问题持续缓解。另一方面，公司已于 2025 年制定并通过了新一期股票期权与限制性股票激励计划，旨在提振公司发展信心，调动员工积极性，健全长效的人才管理机制，同时本次激励计划设置了以未来两个报告期的净利润目标，彰显了公司深化改革与持续化发展的潜力与信心。2024 年二季度末起公司陆续停止对亏损的创新业务投入，改变经营模式，扩大联盟生态，还采取一系列措施，包括但不限于优化组织架构、控制费用支出规模，提升公司未来可持续发展能力等等，详见其他问题的具体答复内容 关于股份回购，自 2022 年 5 月 10 日至 2023 年 5 月 4 日公司以集中竞价方式累计回购股份 8,567,491 股，成交总金额为人民币 151,045,220.36 元。公司暂时未有新的股份回购计划。感谢您对公司的关注。 3. 谢总你好！本人持有遥望科技 730 天了，一直坚信直播这个赛道是有发展前景，但是账号的金额一直在缩水。从 5.18 您参与了朵薇卫生赛道，我又看到了希望，不知道这次的感觉对不对，也希望您给我们普通投资者答疑解惑。 答:尊敬的投资者，首先感谢您对公司一直以来的信心和关注。如您所说，公司于 2025 年 5 月 18 日发布了卫生用品品牌“朵薇”旗下首款兼具质量与性价比的卫生巾系列产品受到消费者的广泛关注和支持，并在发布会当晚直播间，现货短时间内全部售空，未来公司将认真对待产品，对消费者负责，感谢您的提问！ 4. 贵企业连续两年巨亏，今年一季度亏损未显减少，请问下阶段如何扭亏为盈？ 答:尊敬的投资者您好，公司 2024 年归属于上市公司股东的净利润亏损，造成亏损的主要原因包括创新业务投入大、费用摊销、
--	---

	应收与存货计提、商誉减值等。2025 年一季度，公司仍处于亏损状态。 未来，公司将采取多项措施，力争早日实现扭亏：1. 2025 年，杭州遥望将进行组织架构深度调整，在继续保留直播和商业化为主的核心业务基础上，将创新业务改为控股或参股模式，与员工共同持股，激发员工积极性，淘汰低效能业务。同时，公司利用 AI 技术提升组织效率，实现新经营模式+冗余优化，目前杭州遥望员工人数已较上年初有明显下降，公司预计 2025 年杭州遥望人员相关费用将有显著下降。2. 预计 2025 年杭州遥望折旧摊销以及租金等费用将有一定的下降。在现金流方面，杭州遥望将持续优化，加强回款力度，以使经营性现金流保持正向。3. 2025 年鞋履业务将继续与社交电商业务协同赋能，依靠各自优势优化经营模式。一方面优化线下渠道规模并加速清理库存、同时加大应收账款催收力度，努力降低库存及应收账款规模，进而减少因计提资产减值损失对利润造成的影响；另一方面持续拓宽品牌联营联销业务规模，实现数实融合，全渠道运营。公司将积极尝试利用联合垂直供应体系提高运营效率，迅速形成新的机制，确立新的运营模式，充分利用社交媒体力量加强品牌的影响力，进而提升鞋履业务盈利能力。感谢您对公司的关注。 5. 归母净亏损 10 亿的原因 答：尊敬的投资者您好，2024 年归属上市公司股东净利润为 -10.01 亿元，主要亏损原因如下：1. 2024 年，杭州遥望在创新业务上虽取得诸多成绩，但多处于培育阶段，前期投入较大，在新业务上出现较多“人治”的管理问题，效率低下，人员相关开支同比大幅度增长；目前，公司已经着手优化业务结构、组织结构等，伴随公司 AI 的开发与应用业务与组织效率正逐步提升。2. 2024 年，杭州遥望摊销费用依旧较高，楼宇建设、装修等费用摊销影响了公司的整体业绩表现。3. 报告期内，由于创新业务归属于杭州遥望，且在业务开展初期面临较大投入，结合公司实际经营情况，公司对商誉及各项资产进行减值测试，本期计提杭州遥望等资产组商誉合计约 1.30 亿。4. 报告期内，公司持续推进鞋履业务转型，由于自营业务比重降低等因素影响，2024 年公司鞋履业务营收规模同比降低 47.58%，同时由于积极清理原有库存，期末存货同比大幅降低 36.12%。另外，由于库存清理导致鞋履商品售价降低、折扣费用率增加，致使全年计提鞋履存货跌价准备 3,323.82 万元，此外由于应
--	--

	收账款回款不及预期等因素，需计提信用减值损失 16,537.74 万元，两项合计 1.99 亿元，上述计提金额虽已同比减少 30.99%，但仍是造成鞋履业务亏损的主要原因，加之转型过程中存在部分刚性费用从而造成该业务全年经营亏损。感谢您对公司的关注。 6. 请详细介绍一下未来 3-5 年的战略规划，谢谢！ 答：感谢关注。公司将持续秉持科技驱动打造新时代新消费服务平台的战略，深耕短视频、直播电商、商业化等领域，不断创新发展，以实现“科技简化工作、产品美化生活”的美好愿景。 7. 目前现金流情况怎么样？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年度经营活动现金流已转正，较之前年度已大幅改善，2025 年第一季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-15,756,470.42 元，主要系鞋履业务收入大幅下降，经营现金流净流出所致，后续随着公司主营业务正常开展，经营现金流将有望继续改善。 8. 鉴于当前国家政策导向，各位领导认为公司未来所在行业的发展趋势将如何演变？ 答：尊敬的投资者您好，2024 年，在我国鼓励直播经济新业态、新模式、新产品创新的大背景下，直播电商行业市场规模稳固增长，2024 年 1 到 11 月，全国直播电商的零售额达到了 4.3 万亿元，为电商行业贡献了 80%的增量。用户层面，2024 年直播电商用户规模突破 6.9 亿人，渗透率超 70%，其中中老年群体占比提升至 19%，用户更关注产品知识讲解，品质与品牌信任成为关键转化因素，理性消费趋势明显。此外，浙江等地积极推动“直播 + 跨境电商”，跨境直播与产业带融合为直播电商行业带来发展新机遇。直播电商行业在技术驱动与政策规范的共同影响下步入成熟期，从“野蛮生长”转向“精耕细作”，未来将在内容创新、技术发展与出海机遇的生态中寻求新增量。2024 年，在人工智能、量子计算等新型通用技术所构建的新产业生态下，数字营销场景进一步丰富，中国互联网广告行业规模保持稳定增长，短视频、兴趣电商和社交平台合计占比 46.13%，成为行业核心增长引擎。沉浸式的数字营销体验俨然成为广告主最重要的营销策略，创新的广告形式已跃升为市场新主流。感谢您对公司的关注。 9. 今天公司规划是怎样的？有什么新的发展增长点？如何扭亏为盈 答：尊敬的投资者您好，公司将持续秉持科技驱动打造新时代新
--	---

	消费服务平台的战略，深耕短视频、直播电商、商业化等领域，不断创新发展，以实现“科技简化工作、产品美化生活”的美好愿景。 新的发展增长点方面，2024 年公司布局了海外直播电商业务，合作海外达人超百位，在海外建立了直播带货基地；公司运营的遥望 X27 PARK 成为线上线下结合的商业标杆；打造了短视频带货润物云系统，与大量中腰部达人建联合作。为实现扭亏为盈，公司采取了多项措施：1、内容联动直播模式创新，AI 重塑经营模式，2025 年，公司将继续壮大明星、达人 IP 矩阵，紧抓平台流量变化机遇，以内容为核心，推行 IP、内容、变现的多重融合，利用直播、短视频、综艺相联动实现 IP 一体化经营，加之公司自主研发的 AI 系统将以数据化策略为各业务条线提供效率支持，以期引领直播行业变革。管理侧，公司将依托 AI 自动化管理系统提升内部运转效率，在组织层面重新构建数智驱动和文化信任的双引擎，通过 AI 辅助决策系统有效监督执行、动态反馈。2、围绕 IP 打造多元商业化营销体系，依托资源整合能力、IP 运营水平以及全案营销策略，加码以品牌营销、综艺、演出等为代表的商业化活动；健全长效激励机制、审慎调整组织架构 3、公司自 2024 年经重新审视前期人员规模大幅扩张所带来的成本承压问题后将精细化管理立为公司内部管理发展的主基调，人员冗余问题持续缓解，另一方面，公司已于 2025 年制定并通过了新一期股票期权与限制性股票激励计划，旨在提振公司发展信心，调动员工积极性，健全长效的人才管理机制，同时本次激励计划设置了以未来两个报告期的净利润目标，彰显了公司深化改革与持续化发展的潜力与信心；4、助力外贸企业高质量发展，继续探索海外直播市场 5、预计 2025 年杭州遥望折旧摊销以及租金等费用将有一定的下降，在现金流方面持续优化，加强回款力度，使经营性现金流保持正向；6、2025 年鞋履业务将继续与社交电商业业务协同赋能，优化线下渠道规模并加速清理库存、加大应收账款催收力度，减少计提资产减值损失对利润的影响，同时持续拓宽品牌联营联销业务规模，利用联合垂直供应体系提高运营效率，提升鞋履业务盈利能力。感谢您对公司的关注。 10. 马上 618 了，请问公司在结合巴西、泰国等出海业务方面和优质外贸转内销方面，公司业务有何进展？希望公司抓住目前优质外贸转内销和促消费、鼓励重组做大做强等机会，利用人工智能等先进技术在保持行业规模的基础上降本增效，整合行业优秀资源，把好的爆品推荐给大家。另外股价长期低迷的原因是长期亏损，只
--	--

	赚吆喝，无法回报投资者。希望不要把股市当成提款机。谢谢！ 答:感谢您对公司的关注和对公司的发展提出的建议。公司目前已与 TikTok 等平台深度合作，依托国内跨境以及海外本土供应链相结合，全球多点布局，荣获“杰出出海传播”和“全球化布局案例”两大出海奖项。未来公司将继续参与推进直播电商全球化发展。2025 年公司响应国家“稳外贸、促发展”政策号召，以数字经济赋能实体经济助力外贸企业高质量发展，将开展针对外贸企业的商家大会，成立“外贸专项组”提供专项支持，依托海外业务布局帮助外贸企业拓展东南亚、欧洲、拉丁美洲市场。 11. 公司 2024 年鞋履业务营收 2 亿，亏损 2 亿。为何不将鞋履业务剥离。 答:近年来，公司持续推进鞋履业务转型，初步构建以品牌为中心多品类、全渠道的运营模式，经营模式已基本完成由自营向自营+联营分销模式的转变，线上联营分销业务占比持续提高，品牌市场占有率持续提升。24 营业收入大幅下降是由于公司顺应业务转型主动降低自营业务比重，同时由于积极清理原有库存，期末存货同比大幅降低 36.12%。 随着业务模式转型完成，造成鞋类业务亏损的因素将大大减少，未来，鞋履业务将继续与社交电商业务协同赋能，依靠各自优势优化经营模式。一方面优化线下渠道规模并加速清理库存、同时加大应收账款催收力度，努力降低库存及应收账款规模，进而减少因计提资产减值损失对利润造成的影响；另一方面持续拓宽品牌联营联销业务规模，实现数实融合，全渠道运营。公司将积极尝试利用联合垂直供应体系提高运营效率，迅速形成新的机制，确立新的运营模式，充分利用社交媒体力量加强品牌的影响力，进而提升鞋履业务盈利能力。 12. 什么时候回购股份贷款再增持 答:感谢关注，关于股份回购，公司自 2022 年 5 月 10 日至 2023 年 5 月 4 日以集中竞价方式累计回购股份 8,567,491 股，成交总金额为人民币 151,045,220.36 元。公司暂时未有新的股份回购计划。 13. 遥望科技参股黄子韬卫生巾生产经营的模式非常好，未来是否会不断复制该模式？ 答:感谢你的建议，公司会认真考虑。 14. 目前公司的主营业务是什么？它的市场或行业中的竞争优势又是什么？有什么核心的竞争力，可以保证公司实现经营目标？
--	---

	答:感谢您的关注,公司主要从事数字营销相关业务,业务涵盖:社交电商、新媒体广告、自营品牌与经销、服饰鞋类。公司通过与各类互联网流量渠道建立合作关系,聚集流量资源,依托优秀的流量资源整合能力、丰富的互联网营销经验及较强的营销方案策划能力,通过多样化的广告形式实现流量变现。 1、管理团队优势公司管理团队深耕互联网行业数年,对行业的发展趋势有较深入的洞察,能够积极跟踪行业的流量变化趋势,及时调整公司战略,不断优化公司的业务结构,打造公司经营韧性,实现了公司的可持续发展。近年来,公司抓住短视频平台崛起的浪潮,重点开展短视频及直播电商业务,抓住时代机遇,一跃成为行业内头部公司。管理层富有创新思维和创业精神,培养潜力型创新业务,持续为公司增长注入新的活力,而能成功做到这点,是来自于管理层对所处赛道的深刻认知和前瞻性思维。 2、科技优势公司通过多年直播经验的积累将直播流程 SOP 通过数字系统落地,在业务层面,实现直播流程的在线化和分析数字化,为消费者提供了“直播全链路一体化服务”,构建了较深的信息化壁垒,为规模化扩张直播电商业务提供了技术支撑,深入挖掘精细化运作潜力。在管理层面,“遥望云”系统持续迭代升级为“遥望云 AI”,在优化企业成本、增强内部协同等方面起到重要作用,从而提升企业管理效率。 3、全方位服务优势公司拥有众多明星 IP,直播电商业务覆盖抖音、快手、淘宝、视频号等多渠道,建立起“明星+达人”多层次、专业化主播矩阵,自研打造“遥望云 AI”,并积极探索海外市场,创造出多个海外直播纪录。此外,遥望科技推出国内首个“数实融合”新消费综合体—遥望 X27PARK,在综艺、影视、演出等领域不断探索,并借助自身核心优势开放 IP 商业化、短剧、即时零售、供应链等多项业务联盟,实现围绕新消费的“品牌全托管服务”。以内容平台、品牌方和消费者需求为导向,提供了包括艺人/达人/主播直播带货业务、标品和非标品供应链业务、多渠道多场景多形式的营销服务,能够一站式满足内容平台、品牌方和消费者全方位的需求,推动业务量和订单量的提升。 4、用户权益保障公司从进入直播电商行业就非常重视用户权益保障,从消费者角度出发,持续为消费者提供高性价比、高质量的货品。在售前阶段,公司努力提升中台的选品力和品控力,建立了智能化选品流程、品质管理人员专岗、审核台账备查制度以及第三方检测机制等机制,把好商品质量关,从源头降低直播带货风险,提升直播带货效果,营造良性的行业氛围。在售后方面,公
--	--

	司成立“亿元守护基金”用于遥望旗下直播间的售后服务保障，通过托管账户的方式，一旦消费者收到货品后发现问题，公司按照赔付规则先行赔付，10 分钟极速退款。5、客户资源优势良好的品牌形象使公司在直播带货领域获得内容平台和品牌方的认可和信任，行业优秀案例展示和合作方口碑传播，为公司赢得了越来越多的客户，公司累计合作客户数量超过 3 万家。同时，在供应链构建上公司致力于“人货场”模式的标准化，从主播、供应链、直播场景三个维度不断浇筑自身壁垒，为消费者提供更好的产品、更具性价比的机制、更多的购买机会，服务于每一位消费者，也服务每一位主播和商家。 15. 请问从今天起算，截至 618 日计划完成多少营收 答:关于公司的具体经营数据请留意公司未来披露的公告内容。 16. 请问遥望科技年年亏损，是否存在非正当性财务支出 答:感谢您的关注，公司近年来经营亏损的原因已在定期报告中 进行详细披露，并不存在您所提到的情况。 17. 请问谢董事长，今天公司整体的经营目标是什么？ 答:尊敬的投资者，您好！敬请关注公司相关公告！ 18. 请问现阶段遥望 x27 经营情况如何，近期谢总和黄子韬合作进军女性用品对公司有什么积极影响？ 答:感谢您对公司的关注。遥望 X27 PARK 成为线上线下结合的商业标杆，荣获浙江省商务厅的 2024 年度浙江省数字消费创新案例，成为公司直播、综艺、短剧等业务重要场景。遥望 X27 PARK 作为公司“数实融合”产业链标杆项目，收获各地政府广泛关注与邀约，目前正逐步在国内各城市布局落地。2024 年，公司受邀入驻横琴粤澳深度合作区，成为首家入驻的直播电商企业，并建设完成遥望 X27 S 横琴基地，提供完善的直播带货以及短视频种草培训体系，营造优秀的直播和短视频内容孵化生态。此外，公司于 2025 年 5 月 18 日发布了卫生用品品牌“朵薇”旗下首款兼具质量与性价比的卫生巾系列产品受到消费者的广泛关注和支持，并在发布会当晚公司直播间，现货短时间内全部售空，未来公司将认真对待产品，对消费者负责，感谢您的提问！ 19. 请问董秘，年度股东大会什么时间开，一直没有公告？ 答:感谢关注，敬请关注公司未来发布的股东大会通知。 20. 请问董事长，有没有谋取公司实际控制权的打算，原星期六的股东在现公司治理中扮演什么角色？
--	--

	答:张泽民、梁怀宇夫妇是公司的实际控制人，并未发生变更。 21. 关于出海业务，能否提供详细数据而非泛泛而谈 答:感谢关注，关于公司具体经营数据敬请留意公司未来定期报告中披露的相关信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月20日