

证券代码：300592

证券简称：华凯易佰

华凯易佰科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	长江证券        李锦 长江证券        陈亮 长江证券        罗祎 海富通基金     赵晨凯 中信建投基金   李源 诺德基金        杨雅荃  (排名不分先后)
时间	2023年6月27日 10:00-11:30
地点	华凯易佰会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 王安祺先生 投资者关系经理    刘祎女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1. 泛品业务持续增长的原因是什么？</b> 回答：泛品业务长期保持稳定发展，通过全品类布局、不断完善丰富的供应链体系、亚马逊 FAB 模式和小包直邮两种模式有效结合、公司自研信息化系统不断提高运营效率，各项因素相结合实现销量稳定增长。</p> <p><b>Q2. 如何有效管理库存？</b> 回答：公司长期重视库存管控，坚持少批量、多批次备货逻辑。</p>

	<p>通过易佰云智能备货功能进行合理备货，综合考虑每个 SKU 历史销量及预期未来销售趋势，结合实时库存量、预计到货、供货交运周期、物流时效等影响因素，自动输出备货指令，实现了关键环节的智能化精细化管控。</p> <p><b>Q3. 广告投放的费用及效果如何？</b></p> <p>回答：公司属于第三方平台卖家，广告投放均在站内。根据历史销售数据，约有 30% 销量是通过站内引流方式实现。广告费用占比一直比较稳定，占销售收入的 5%-6%左右。</p> <p><b>Q4. 产品开发时有毛利率和净利率的指标吗？</b></p> <p>回答：有，产品开发环节不仅要考虑市场需求、客户偏好，产品的毛利率和净利率也是非常重要的指标。</p> <p><b>Q5. 精品的品类是否会拓展？实现高增长的原因？</b></p> <p>回答：精品的产品定位是具备一定市场需求且头部卖家竞争不饱和的细分品类，也是主打高性价比路线。公司在 2021-2022 年已经对精品品类进行了筛选和清理，保留了有望实现稳定盈利的品类，暂时不会有大规模新拓品类的计划。目前精品的四个品类（清洁电器类、家电类、宠物类、灯具类）仍处于培育发展期，销量基数较低，还需要一段时间成长。</p> <p><b>Q6. 亚马逊的平台规则是否有较大变动？</b></p> <p>回答：可能大家理解的较大变动是指 2021 年亚马逊大规模封号事件。亚马逊平台的规则中包含不允许刷单刷屏、虚假交易，这是卖家在开店入驻时就已知晓的，并不属于临时性突发政策。公司坚持合规运营，尊重平台规则，长期来看并没有发生极端性的规则变动。</p> <p><b>Q7. 亿迈为客户提供哪些服务？</b></p> <p>回答：亿迈可以精准切入泛品卖家痛点，为其提供产品库和供应链服务、仓储物流服务、店铺运营培训等全链条服务，解决商家在提高销量时面临的人力成本加重、供应链管理难的痛点，帮助商家实现效率和利润率双重提升。</p> <p><b>Q8. 公司的核心壁垒是什么？ChatGPT 可以助力公司增强自身优势吗？</b></p> <p>回答：跨境电商出口行业的进入门槛不高，但因业务链条较长，包含供应链、运输、运营等各个环节，隐形门槛较高。商家开店非常简单，但在面临销售规模不断扩张、sku 数量不断增多、存货规模和人力成本不断提高的情况下，非常考验团队的管理经验和运营能力。公司通过多年的实战积累，在泛品领域已具备丰富的运营经验，且公司拥 200 多人的技术团队，可以更精准、更高效地借助 ChatGPT 提高多个业务环节的运营效率，在降本增效方面有一定空间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 28 日