

证券代码：301110

证券简称：青木股份

青木数字技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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
参与单位名称及人员姓名	登陆全景网“投资者关系互动平台”进行观看、提问互动的投资者
时间	2023年4月28日（周五）下午3:30至5:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长吕斌先生 董事兼总经理卢彬先生 独立董事辛宇先生 董事会秘书兼财务总监李克亚先生 保荐代表人林悦先生 保荐代表人王贤先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司有何技术优势？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司致力于成为“数据和技术驱动的零售服务专家”。近年来，公司不断加强对数据和技术的研发投入，公司专职技术团队超过200人，围绕电商零售和电商运营服务构建了技术服务矩阵，既包括提升电商运营效率的工具产品，还包括消费者运营管理系统产品，如商品及美工系统“青木小白”可实现店铺及商品页面制作和自动化发布管理；青木啄木鸟智</p>

能投放系统，可实现更高效投放，提升投放效率；消费者运营管理系统产品——数据磨坊，助力品牌客户更高效实现会员运营管理等。公司拥有突出的技术能力，可根据品牌商个性化需求进行系统集成，提供全链路综合IT解决方案。公司基于自研产品、外部采购产品、外部授权产品，通过定制化开发和系统集成衔接各个业务环节，能为品牌客户提供全渠道的、完整的、适应中国市场的电商综合信息化解决方案。未来公司还将继续围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”，加大技术投入，保持对新技术、新趋势的研发投入。谢谢！

**2、想请问下董秘，对于公司今年发展侧重点有哪些？是否会带来巨大改变，谢谢！**

答：尊敬的投资者，您好！2023年公司将继续在以下方面重点努力：1、电商代运营服务方面，继续加强和巩固在大服饰领域的优势地位，在大服饰领域拓展更多头部品牌和布局有增长潜力的细分类目。同时不断拓展电商代运营服务品类和服务渠道，积极拓展和提升在抖音等新兴电商平台的运营服务能力，追求在大服饰领域的纵深增长和跨品类、跨平台的横向增长，从而实现电商代运营业务的可持续增长。电商代运营业务是公司的基本盘，公司会保持持续投入和稳定基本盘，保持并提升在电商代运营领域的行业地位和综合竞争力。2、品牌孵化方面，重点布局宠物食品、健康保健品类，先以品牌总代理身份引入更多优质国外品牌，帮助其开拓中国市场，进而探索合资经营的战略目标，提升公司与品牌的合作粘性和可持续增长，推动公司由品牌经销代理商向品牌方转变，为公司未来增长注入新的长期增长动力。3、技术服务能力方面，公司围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景，在未来将持续加大对

技术的投入,不断提升利用数据和技术服务品牌商的能力,不断提升自身运营效率,保持对新技术的敏感度和探索研发。一方面在合法合规的前提下利用数字渠道积累的海量投放数据、消费者行为数据、商品数据进行分析建模,对消费者深度洞察,构建多层次的全渠道营销体系,实现更精准的投放和营销,帮助品牌商提升市场份额;另一方面利用对消费者的深度洞察,分析消费者需求变化,反向去指导和帮助品牌商优化产品设计,合理进行产品规划,提升品牌产品的知名度。公司未来会持续加大对技术的投入,对新技术保持敏感度和持续探索投入,努力把握各项业务发展机会。谢谢!

### **3、公司在代运营模式下会否出现资金周转问题?**

答:尊敬的投资者,您好!公司电商代运营业务的业务模式是公司品牌商在天猫、京东、抖音等电商平台上的官方旗舰店提供综合运营服务,具体包括品牌定位、商品规划、人群及流量运营、视觉设计、整合营销、客户服务及管理、仓储物流、技术支持等服务,品牌商可根据自身需求选择上述服务中的单环节、多环节或全链路服务,该类服务模式下,店铺所有权归属品牌商,公司无需向品牌商采购商品,不承担库存风险,店铺运营相关的营销投放等费用均由品牌商承担,不存在长期垫付推广的情形。公司的主要成本是提供店铺运营服务的人力成本和仓储物流成本。而对于服务费收入形成的应收账款,公司会根据合同条款,在完成服务的次月进行对账开票,开票后按照约定时间进行收款,因此应收账款是存在账期周期性的,但账期一般不超过3个月。根据历史回款情况,回款也都非常及时,没发生过大额坏账情况。因此,电商代运营业务属于轻资产业务模式,不存在资金周转困难的问题。感谢您的关注!

**4、公司今年一季度净利同比下降，是否说明公司的业务收入依然没有恢复？**

答：尊敬的投资者，您好！公司一季度实现收入 21,281.27 万元，同比上年一季度增长 22.29%，收入同比上升主要系抖音代运营业务、品牌孵化业务等新业务、新品牌同比增加所致，新业务、新品牌合作在合作初期，团队需要有前期投入、需要与品牌客户进行磨合，随着磨合期度过以及经验积累，销售规模会逐步上升，盈利情况可能会得到进一步好转。但未来经营目标的达成，仍然受内外部多重因素综合影响，请注意投资风险。感谢您的关注！

**5、你们公司不会出现紫晶存储那样的情况吧**

答：尊敬的投资者，您好！公司依法合规经营，严格遵守相关法律法规，目前公司经营活动一切正常，公司将持续做好经营管理，不断加强公司自身核心竞争力，努力提升公司未来价值，回报广大投资者朋友。感谢您对公司的关注。

**6、请问公司是否有收购品牌的计划，在哪些领域？**

答：尊敬的投资者，您好！如有相关经营投资计划，公司会严格遵循上市公司规范运作和信息披露要求进行信息披露。感谢您的关注！

**7、在电子商务方面公司能提供哪些技术支持和服务？**

答：尊敬的投资者，您好！公司以成为“数据和技术驱动的零售服务专家”为愿景，持续加强对数据和技术的研发。公司可根据品牌商个性化需求进行系统集成，提供全链路综合 IT 解决方案。公司基于自研产品、外部采购产品、外部授权产品，通过定制化开发和系统集成衔接各个业务环节，为品牌客户提供全渠道的、完整的、适应中国市场的电商综合信息化解决方案。目前公司自

研多个 IT 系统，订单管理系统“青木 OMS”提供覆盖订单履约全流程的商品管理服务，提高订单履约效能，并实现 B2B 和 B2C 一盘货管理，提供库存的周转效率；商品及美工系统“青木小白”实现店铺及商品页面制作和自动化发布管理，保证商品的上新效率和销售节奏；智能化数据分析系统“青木数据运营平台”汇总了电商运营、管理等各类数据，提升数据统计分析效率；客户关系管理系统“数据磨坊”有助于实现精细化的消费者洞察、营销和运营。青木啄木鸟智能化广告投放系统通过对接平台高级 API 接口实时获取海量平台广告竞价数据，并结合青木技术研发团队开发独有的广告优化算法，大幅提升品牌效果广告 ROI，有效解决电商广告优化人才短缺的行业难题。同时构建了品牌私域运营产品，包括微商城、微信会员解决方案、企业微信对接方案、品牌 CDP 对接方案等，实现品牌私域流量和用户的高效管理等。谢谢！

#### **8、市场普遍预计消费会大幅复苏，公司如何把握机会？**

答：尊敬的投资者，您好！为了更好地把握未来的业务发展机会，结合公司自身情况，未来公司将继续在以下方面重点努力：1、电商代运营服务方面，继续加强和巩固在大服饰领域的优势地位，在大服饰领域拓展更多头部品牌和布局有增长潜力的细分类目。同时不断拓展电商代运营服务品类和服务渠道，积极拓展和提升在抖音等新兴电商平台的运营服务能力，追求在大服饰领域的纵深增长和跨品类、跨平台的横向增长，从而实现电商代运营业务的可持续增长。电商代运营业务是公司的基本盘，公司会保持持续投入和稳定基本盘，保持并提升在电商代运营领域的行业地位和综合竞争力。2、品牌孵化方面，重点布局宠物食品、健康保健品类，先以

品牌总代理身份引入更多优质国外品牌，帮助其开拓中国市场，进而探索合资经营的战略目标，提升公司与品牌的合作粘性和可持续增长，推动公司由品牌经销代理商向品牌方转变，为公司未来增长注入新的长期增长动力。3、技术服务能力方面，公司围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景，在未来将持续加大对技术的投入，不断提升利用数据和技术服务品牌商的能力，不断提升自身运营效率，保持对新技术的敏感度和探索研发。一方面在合法合规的前提下利用数字渠道积累的海量投放数据、消费者行为数据、商品数据进行分析建模，对消费者深度洞察，构建多层次的全渠道营销体系，实现更精准的投放和营销，帮助品牌商提升市场份额；另一方面利用对消费者的深度洞察，分析消费者需求变化，反向去指导和帮助品牌商优化产品设计，合理进行产品规划，提升品牌产品的知名度。公司未来会持续加大对技术的投入，对新技术保持敏感度和持续探索投入。谢谢！

**9、宠物经济的兴起，公司代理的宠物食品销售如何？**

答：尊敬的投资者，您好！2022年公司继续重点推进北美新兴宠粮品牌 Nulo、美国高端宠物食品品牌 Vital Essentials、加拿大高端宠物食品品牌 Open Farm 和美国宠物食品品牌 Tiki Pets 四个宠物食品品牌在中国市场的开拓，强化了在宠物食品品牌孵化领域的竞争优势和服务能力。具体销售情况请参阅公司已经披露的2022年年度报告。感谢您的关注！

**10、贵公司与抖音的合作模式是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！公司与抖音的合作包括抖音电商代运营服务和营销投放等业务。抖音电商代运营指公司为品牌商在抖音电商平台上的店铺提供综合运营

服务，具体包括直播业务、品牌定位、商品规划、人群及流量运营、视觉设计、整合营销、客户服务及管理、仓储物流、技术支持等服务，品牌商可根据自身需求选择上述服务中的单环节、多环节或全链路服务，该类服务模式，店铺所有权归属品牌商，公司无需向品牌商采购商品，不承担库存风险。公司利润来源为服务收入和成本之间的差额。公司收入主要为服务费收入，服务费的收取方式包括固定服务费、固定服务费+变动服务费、变动服务费三种，其中固定服务费的定价主要根据公司对运营店铺投入的人力、物力和财力确定，变动服务费的定价通常根据实际销售金额乘以约定的服务佣金率计算确定。公司成本主要包括为提供代运营服务发生的人力成本等。谢谢！

**11、公司去年净利润为何大幅下滑，有何应对措施？**

答：尊敬的投资者，您好！受宏观经济下行、仓储物流不畅及消费者消费意愿降低等因素的综合影响，2022年公司业绩整体呈现下滑趋势，在营业收入同比下降的基础上，公司营业成本以及费用的增加也导致公司净利润大幅下滑。未来公司将继续在以下方面重点努力：1、电商代运营服务方面，继续加强和巩固在大服饰领域的优势地位，在大服饰领域拓展更多头部品牌和布局有增长潜力的细分类目。同时不断拓展电商代运营服务品类和服务渠道，积极拓展和提升在抖音等新兴电商平台的运营服务能力，追求在大服饰领域的纵深增长和跨品类、跨平台的横向增长，从而实现电商代运营业务的可持续增长。电商代运营业务是公司的基本盘，公司会保持持续投入和稳定基本盘，保持并提升在电商代运营领域的行业地位和综合竞争力。2、品牌孵化方面，重点布局宠物食品、健康保健品类，先以品牌总代理身份引

入更多优质国外品牌，帮助其开拓中国市场，进而探索合资经营的战略目标，提升公司与品牌的合作粘性和可持续增长，推动公司由品牌经销代理商向品牌方转变，为公司未来增长注入新的长期增长动力。3、技术服务能力方面，公司围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景，在未来将持续加大对技术的投入，不断提升利用数据和技术服务品牌商的能力，不断提升自身运营效率，保持对新技术的敏感度和探索研发。一方面在合法合规的前提下利用数字渠道积累的海量投放数据、消费者行为数据、商品数据进行分析建模，对消费者深度洞察，构建多层次的全渠道营销体系，实现更精准的投放和营销，帮助品牌商提升市场份额；另一方面利用对消费者的深度洞察，分析消费者需求变化，反向去指导和帮助品牌商优化产品设计，合理进行产品规划，提升品牌产品的知名度。公司未来会持续加大对技术的投入，对新技术保持敏感度和持续探索投入。谢谢！

**12、公司近期是否有融资计划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司近期没有进一步融资计划。谢谢！

**13、公司的软件研发投入如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司致力于成为“数据和技术驱动的零售服务专家”。近年来，公司不断加强对数据和技术的研发投入，围绕电商零售和电商运营服务构建了技术服务矩阵，既包括提升电商运营效率的工具产品，还包括消费者运营管理系统产品，如商品及美工系统“青木小白”可实现店铺及商品页面制作和自动化发布管理；青木啄木鸟智能投放系统，可实现更高效投放，提升投放效率；消费者运营管理系统产品——数据磨坊，助力品牌客户更高效实现会员运营管理等。公司



未来会继续围绕实现成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景加大对技术的投入。感谢您的关注！

**14、公司上市发行募集的资金目前使用情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！有关公司募集资金的使用情况，请详见公司于 2023 年 4 月 15 日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《2022 年年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。谢谢！

**15、公司在未来发展有何前瞻性的计划？**

答：尊敬的投资者，您好！未来公司将继续在以下方面重点努力：1、电商代运营服务方面，继续加强和巩固在大服饰领域的优势地位，在大服饰领域拓展更多头部品牌和布局有增长潜力的细分类目。同时不断拓展电商代运营服务品类和服务渠道，积极拓展和提升在抖音等新兴电商平台的运营服务能力，追求在大服饰领域的纵深增长和跨品类、跨平台的横向增长，从而实现电商代运营业务的可持续增长。电商代运营业务是公司的基本盘，公司会保持持续投入和稳定基本盘，保持并提升在电商代运营领域的行业地位和综合竞争力。2、品牌孵化方面，重点布局宠物食品、健康保健品类，先以品牌总代理身份引入更多优质国外品牌，帮助其开拓中国市场，进而探索合资经营的战略目标，提升公司与品牌的合作粘性和可持续增长，推动公司由品牌经销代理商向品牌方转变，为公司未来增长注入新的长期增长动力。3、技术服务能力方面，公司围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景，在未来将持续加大对技术的投入，不断提升利用数据和技术服务品牌商的能力，不断提升自身运营效率，保持对新技术的敏感度和探索研发。一方面在合法合规的前提下利用数字渠道积累的海量投放数据、消费者行为数据、商品数据进行分析建

模,对消费者深度洞察,构建多层次的全渠道营销体系,实现更精准的投放和营销,帮助品牌商提升市场份额;另一方面利用对消费者的深度洞察,分析消费者需求变化,反向去指导和帮助品牌商优化产品设计,合理进行产品规划,提升品牌产品的知名度。公司未来会持续加大对技术的投入,对新技术保持敏感度和持续探索投入。谢谢!

**16、公司的跨境电商业务主要做哪类商品?**

答:尊敬的投资者,您好!公司跨境电商业务主要是服务海外品牌进入中国市场的销售,即跨境电商进口业务,业务模式主要公司在天猫国际、京东国际等跨境电商平台,开展的跨境电商代运营业务以及电商零售业务,均为面向中国内地消费者的跨境电商业务。公司跨境电商业务的商品品类包括大服饰、母婴用品、宠物食品、健康类产品等。感谢您的关注!

**17、公司在人工智能方面有何技术积累和规划?**

答:尊敬的投资者,您好!公司围绕致力于成为“数据和技术驱动的零售服务专家”,近年来,公司不断加强对数据和技术的研发投入,围绕电商零售和电商运营服务构建了技术服务矩阵,既包括提升电商运营效率的工具产品,还包括消费者运营管理系统产品,如商品及美工系统“青木小白”可实现店铺及商品页面制作和自动化发布管理;青木啄木鸟智能投放系统,可实现更高效投放,提升投放效率;消费者运营管理系统产品——数据磨坊,助力品牌客户更高效实现会员运营管理等。同时,公司对行业新技术和新动向保持密切关注,未来公司会继续围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景加大对技术的投入。感谢您的关注!

**18、公司是否有应用 ChatGPT 或者有相关产品?**

答：尊敬的投资者，您好！公司围绕致力于成为“数据和技术驱动的零售服务专家”，近年来，公司不断加强数据和技术研发投入，围绕电商零售和电商运营服务构建了技术服务矩阵，既包括提升电商运营效率的工具产品，还包括消费者运营管理系统产品，如商品及美工系统“青木小白”可实现店铺及商品页面制作和自动化发布管理；青木啄木鸟智能投放系统，可实现更高效投放，提升投放效率；消费者运营管理系统产品——数据磨坊，助力品牌客户更高效实现会员运营管理等。同时，公司对行业新技术和新动向保持密切关注。目前公司暂未直接应用 ChatGPT 相关产品。感谢您的关注！

**19、在品牌数字营销方面公司有何产品？**

答：尊敬的投资者，您好！公司品牌数字营销业务指公司为品牌商提供品牌传播策划及执行服务。公司根据品牌商诉求，提供单项或整合的品牌数字营销服务，如大型营销活动策划及执行、自媒体运营、直播、社交平台推广等，以加强消费者触达，提升品牌曝光度和影响力，提高消费者对品牌的认知度和好感，服务客户主要以大快消品类为主。感谢您的关注！

**20、公司的主要电商服务客户有哪些？**

答：尊敬的投资者，您好！公司电商服务业务主要包括电商代运营和品牌孵化业务，电商代运营业务以大服饰品类为主，品牌孵化业务覆盖宠物食品和大健康和母婴品类，服务客户包括 Skechers、ECCO、Emporio Armani、APM、Samsonite、FION、Toteme、ACNE Studios、Thom Browne、Lacoste、Zara Home、Grow Gorgeous、飞利浦新安怡、宇津、Vital Essentials、Nulo、Open Farm、Tiki Pets 等知名品牌，具体参阅公司 2022 年年度报告，感谢您的关注！

	<p><b>21、近期公司股价大幅波动，公司如何看待？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！二级市场股价除受公司经营业绩影响外，还受宏观环境、资金面、投资者心态等多种因素综合影响，公司将持续做好经营管理，不断加强公司自身核心竞争力，努力提升公司未来价值，回报广大投资者朋友！同时，也请投资者朋友注意二级市场股价波动风险，理性投资，价值投资。谢谢！</p> <p><b>22、高价发行，原始股东应该承诺发行价以上出售股票</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司首发前限售股股东已就减持事项作出承诺，如公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上的重要股东承诺在股份锁定期满后两年内依法减持公司股份的，将以不低于公司首次公开发行 A 股票的发行价格进行减持，更多详细内容请参见公司招股说明书“与投资者保护相关的承诺”章节。公司将严格督促股东履行承诺，并按照有关法律法规的要求履行信息披露义务，感谢您的建议和关注。</p> <p><b>23、公司在哪些平台进行网络直播，收益如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司直播电商业务主要以抖音、天猫平台为主，公司从 2020 年已开始布局抖音和天猫电商平台，目前有超过 200 人的专业团队在从事抖音电商平台的运营服务工作，公司下属全资子公司也进入了抖音电商运营服务商中首批头部服务商。由于抖音电商平台还在快速发展，公司为了更好地把握抖音电商平台服务的商业机会和经验积累，前期还在投入期，但未来随着经验的不断积累，服务客户数量和销售规模的增加，公司直播电商业务会更进一步发展。</p> <p><b>24、谢谢李总的回复，看您详细的回答，我们对公司未来也充满信心，祝各位领导五一快乐！谢谢</b></p> <p>答：感谢您的关注！祝您五一快乐！</p>
	无

附件清单（如有）	
日期	2023年4月28日