

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：2024-001

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	2024年5月14日（周二）下午3:30至5:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、青木股份 董事长吕斌 2、青木股份 总经理卢彬 3、青木股份 独立董事韩慧博 4、青木股份 副总经理、财务总监兼董事会秘书李克亚 5、保荐代表人王贤 6、保荐代表人林悦
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、最近两年代运营业务公司有哪些新增品牌？ 答：尊敬的投资者，您好。最近两年公司新增的代运营品牌有 Thom Browne、Farfetch、泡泡玛特、博士伦、李宁等知名品牌，类目涵盖大服饰类、文娱类、体育用品类等。感谢您对公司的关注！

2、公司未来分红计划是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好。公司高度重视股东权益的保护，严格按照法律法规、公司章程的要求，制定科学合理的利润分配政策，综合考虑与利润分配有关的各项因素，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，制定合适的利润分配具体方案，与投资者共享公司发展的成果。根据公司章程的规定，除特定情形外，在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，公司每年度至少进行一次利润分配，采取的利润分配方式中必须含有现金分配方式。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%。有关未来具体的分红计划，请关注公司公告。感谢您对公司的关注！

3、请问公司与泡泡玛特的合作模式是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好。泡泡玛特是公司在 2023 年新增的潮流文娱品类的电商代运营合作项目，公司凭借专业和高效的服务能力在众多服务商中脱颖而出，与品牌方达成长期合作。公司在快速变化的大服饰行业中积累了丰富的运营经验和数据化服务能力，并在服务国际知名品牌时不断提升专业度和服务水平，目前已具备较强的跨品类扩张能力，2024 年公司将继续探索打造新的跨品类合作标杆项目。感谢您对公司的关注！

4、请问管理层，公司 2024 的主要经营目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好。公司 2024 年将重点开展：
一、在电商代运营服务方面，公司将（1）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，并稳步拓展高成长或高价值类目的电商代运营合作项目；（2）大力拓展抖音等电商直播渠道的优质合作客户，并继续提升公司在电商直播领域的运营服务能力，不断提升服务水

平和盈利能力；（3）继续稳步推进义乌仓储物流中心项目的建设，为提升公司长期稳定且高质量的服务能力打下坚实基础。二、在品牌孵化方面，品牌孵化业务作为公司的第二增长线，公司将继续加大对该业务的投入。公司将重点布局健康消费品板块、宠物食品板块业务，以品牌总代理、合资、投资等方式引入优质的国际品牌，尤其是推动合资运营品牌项目增加落地，共同开拓中国市场。三、技术服务能力方面，公司将围绕成为“数据和技术驱动的零售服务专家”的愿景，继续提升公司的数据化水平，继续强化团队的数据化服务能力；积极拥抱 AI 等新技术，进一步探索应用 AI 技术提升公司的运营效率和服务质量；满足客户对技术解决方案的需求，提升产品功能和技术服务能力。感谢您对公司的关注！

5、目前公司账上有将近 10 亿的现金及现金资产，如何使用？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前现金流状况良好，充足的资金储备有利于公司进一步拓展品牌孵化业务及开展与主业相关的投资业务。公司也将在满足日常经营的资金需求下，在股东大会审批通过的范围内，利用闲置资金积极开展现金管理，有效提高公司的资金收益。感谢您对公司的关注！

6、公司对健康消费品品牌孵化业务的规划是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好。2023 年，公司品牌孵化业务中的健康消费品项目 Cumlaude lab 和 Zuccari 项目都取得了快速的增长，这是近年来公司布局孵化健康消费品项目品牌的良好成果。品牌孵化业务主要是针对在中国有成长潜力的海外新兴品牌，公司根据自身在电商零售行业多年的经验积累以及对中国消费市场的判断，

进行筛选品类和具体品牌，将之引入中国市场，全盘负责品牌在中国区域的品牌推广、线上线下全渠道销售工作，助力品牌在中国快速成长。合作模式包括总代理和合资运营两种方式。公司将进一步加大对健康消费品的拓展和孵化力度，同时对于有潜力的、并在国内市场得到正向反馈的健康消费品品牌，公司将推进总代理的合作模式到合资运营模式的升级。感谢您对公司的关注！

7、请问公司 2024 年是否有并购计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司已成立战略投资部，负责公司的对外投资和并购相关工作。2024 年，公司将围绕主业开展相关对外投资工作，如有重大投资并购事项，将严格按照相关法律法规、监管要求及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

8、公司股票简称更名青木科技的原因和理由是什么？业务是否发生重大变化？

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，通过洞察零售市场变化，利用数据和技术赋能，在电商运营、数字营销、全链路消费者运营、品牌孵化、仓储物流、官网搭建、全渠道融合、消费者运营中台搭建等相关业务上帮助品牌思考和践行数字化增长策略。公司为广东高新技术企业，重视软件开发和技术服务能力的建设，持续投入大量研发费用。公司目前已建成一系列电商服务软件并投入使用，包括数据磨坊 CRM、青木 OMS、小白系统、青木啄木鸟、青木数据平台等等。公司于 2009 年 8 月在广州成立，企业名称为广州青木信息科技有限公司，后于 2017 年变更为现名青木数字技术股份有限公司。自 2011 年起开始，公司开始从事电子商务代运营业务。随着公司在电商运营、数字营销、软件开发及技术服务

等业务的高速发展以及行业地位的提升，公司品牌“青木科技”在行业内获得了较高的知名度和美誉度。公司也围绕该品牌形成了独特的企业文化体系，包括企业视觉体系、价值观体系、吉祥物等等。为进一步凸显公司战略，塑造统一的品牌认知，提升品牌影响力，公司拟变更证券简称从“青木股份”为“青木科技”。本次变更不会导致公司主营业务发生变化，不会对公司生产经营产生重大不利影响，亦符合《公司法》《证券法》等相关法律法规及《公司章程》的相关规定，不存在损害公司及全体股东利益的情况。本次变更具体内容最终以工商登记为准，公司将及时履行信息披露义务，请关注公司不定时发布的公告。感谢您对公司的关注！

9、中国电商出海浪潮已经掀起，公司有考虑这方面的考虑吗？

答：尊敬的投资者，您好。公司已经关注到出口跨境电商业务发展迅速的态势，公司将结合业务规划及海外市场发展动态，适时评估出海业务的布局，并按规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

10、宠物品牌是目前电商增长较快的领域，公司去年面临品牌解约，对业绩也有影响，对于宠物品牌市场，请问董事长未来如何考虑？

答：尊敬的投资者，您好。公司自2018年进入宠物食品领域，在行业已有多年的经营经验和基础，受行业环境及市场波动的影响，部分宠物食品品牌合作发生变动，给公司在宠物食品板块的布局短期带来一些挑战，但不影响长期决策，公司未来仍然对宠物食品行业的发展充满信心。未来公司将继续重点布局健康消费品板块、宠物食品板块业务，以品牌总代理、合资、投资等方式引入更多优质的国际品牌，尤其是推动合资运营品

牌项目落地,共同开拓中国市场。感谢您对公司的关注!

11、吕总,公司去年新拓展了诸如李宁等头部品牌,今年在头部品牌拓展方面有何计划?

答:尊敬的投资者,您好。公司合作品牌涵盖大服饰(服装、箱包、鞋履、配饰等)、美妆个护、宠物食品等产品类目,在大服饰领域优势明显。未来公司将继续通过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,并稳步拓展高成长或高价值类目的电商代运营合作项目。继续提升团队的数据化分析能力、增长策略、运营能力、服务水平等,助力客户的生意增长,为客户创造更多价值,以拓展更多头部客户。感谢您对公司的关注!

12、目前青木在抖音渠道的品牌运营做得怎么样?增速如何?

答:尊敬的投资者,您好。除了传统的天猫、京东渠道外,公司还积极适应新兴电商业务的发展,稳步推进直播类业务。2023年,公司在杭州新设了电商直播基地,扩充了直播间数量,增加了各类主播人员。截止到2023年末,公司直播基地已覆盖上海、广州和杭州三地,电商直播办公面积超8,000平方,设有直播间超70个,拥有和合作各类主播人数超280人。而2023年公司共实现抖音电商直播运营服务收入5,021万元,同比增长73.62%,电商直播业务取得了较好的发展。未来公司还将继续加大在抖音渠道的品牌运营投入,不断提升公司在抖音运营服务的口碑和影响力!感谢您对公司的关注!

13、请介绍公司2023年在研发投入和技术创新方面的具体计划和成果,以及这些计划对公司未来发展的影响。

答：尊敬的投资者，您好。公司围绕构建电商零售综合解决方案，不断完善自身技术架构矩阵，升级迭代技术工具和产品。2023年，公司继续加大对智能投放工具青木啄木鸟、青木订单管理系统青木OMS、青木小白、客户关系管理系统数据磨坊CRM的升级投入等。同时，公司还积极关注AI等新技术的发展，并不断探索在电商运营环节的应用，以提升运营效率和服务效果。随着公司持续投入研发力量，公司已经形成了包括数据磨坊CRM、青木OMS、小白系统、青木啄木鸟、青木数据平台、启明星等软件，为客户在商品管理、页面制作、产品上下架、订单管理、库存管理、会员管理、会员互动、活动营销、流量运营等电商业务的各种场景提供软件和技术支持，这些系统既有利于提升公司整体的服务能力和运营效率，也可以为客户提供整体的数据和技术解决方案。特别是随着人工智能技术的不断迭代升级，公司对AI技术在电商运营环节的应用保持持续探索和投入，将青木数据中台结合AI技术进行了升级，开发了青木青灵，在电商运营服务的客服环节、设计环节、店铺运营、营销策划等多个环节进行了应用尝试。如在客服的售前环节，结合商品的特点进行卖点生成、咨询问答、客户流失分析，还能在售后环节进行客服问答质检和评价分析等；在设计环节，能用人工智能技术对图片和短视频进行智能编辑、图片智能识别，并能简单对短视频进行剪辑；在店铺运营和营销策划环节，能够自动生成商品标题、营销文案等。AI工具应用能有效地提升各端口的工作效率，为公司降本增效和提升前端客户购买体验提供了有力的技术支持。但值得注意的是，行业AI技术更新迭代速度比较快，而公司目前仍然处于初期应用的尝试和探索阶段。广大投资者应关注相关投

资风险。感谢您对公司的关注！

14、公司 2023 年的经营活动现金流净额同比下降了 66.74%，请解释现金流净额大幅下降的原因，以及公司计划如何改善现金流状况？

答：尊敬的投资者，您好。经营活动产生的现金流量净额同比减少的主要原因系电商代运营服务费跨期回款变动影响、四季度新增经销代理项目采货增加及本期支付运营支出增加。公司后续将继续加强应收账款回款管理、库存管理等相关管理工作，做好公司的现金流管理。感谢您对公司的关注！

15、2023 年的渠道分销收入同比下降了 16.23%。请问是什么导致这一结果的原因？

答：尊敬的投资者，您好。报告期内公司渠道分销业务同比下滑 16.23%，主要因为经销代理的宠物食品品牌 Nu1o 等项目终止经销代理合作，导致渠道分销业务收入下滑。感谢您对公司的关注！

16、对于 AI 的运用，公司有何布局？目前是否有使用 AI 做品牌推广方面的工作？

答：尊敬的投资者，您好。公司对新技术、新趋势的发展保持高度关注，特别是随着人工智能技术的不断迭代升级，公司对 AI 技术在电商运营环节的应用保持持续探索和投入，将青木数据中台结合 AI 技术进行了升级，开发了青木青灵，在电商运营服务的客服环节、设计环节、店铺运营、营销策划等多个环节进行了应用尝试。如在客服的售前环节，结合商品的特点进行卖点生成、咨询问答、客户流失分析，还能在售后环节进行客服问答质检和评价分析等；在设计环节，能用人工智能技术对图片和短视频进行智能编辑、图片智能识别，并能简单对短视频进行剪辑；在店铺运营和营销策划环节，能

够自动生成商品标题、营销文案等。AI 工具应用能有效地提升各端口的工作效率，为公司降本增效和提升前端客户购买体验提供了有力的技术支持。但值得注意的是，行业 AI 技术更新迭代速度比较快，而公司目前仍然处于初期应用的尝试和探索阶段。广大投资者应关注相关投资风险。感谢您对公司的关注！

17、董秘你好，公司的换手率很低啊，股票人气低迷，也没什么机构来调研，对于提升交易活跃度，您有什么想法？

答：尊敬的投资者，您好。公司高度重视回报投资者及市值管理工作，自上市以来，公司严格按照公司章程等相关规定，每年都向投资者进行现金分红以回报投资者。为增强投资者信心、以及构建公司长效激励机制，2024 年初，公司通过了回购公司股票的决议。截止到 2024 年 4 月 30 日，公司已累计回购公司股票 57 万股。公司在不断拓展业务发展空间，争取经营业绩的增长的同时，还积极与市场各方加强交流，开展投资者交流活动、回应投资者提问等，增强市场和投资者认同感，采取了多种方式稳定、提高公司市值。未来公司将继续多措并举传递公司价值，提振投资者信心，切实维护公司和股东权益。感谢您对公司的关注！

18、今年一季度业绩增长势头不错，请问对今年全年的业绩有预期吗？

答：尊敬的投资者，您好。2024 年一季度，得益于电商代运营业务的持续稳定增长和品牌孵化业务的增长，公司收入和利润均取得增长，具体请见公司发布的 2024 年一季报。对于全年的业绩情况，请关注公司后续披露的定期报告！感谢您对公司的关注！

19、应收账款较上年末增加了 46.87%，公司对于应收

账款风险如何把控？

答：尊敬的投资者，您好。报告期内应收账款的增加主要由于母公司整体代运营、品牌数字营销收入增加影响。公司 2023 年年末的应收账款余额主要是 2023 年四季度代运营服务收入产生的应收账款，由于电商行业每年四季度是销售旺季，加上 2023 年四季度相比 2022 年四季度服务收入增长较快，带动应收账款余额增长较快。公司代运营客户均为大品牌客户，历史上回款正常，基本没发生过坏账，因此应收账款的回款风险相对较低。后续，公司将持续积极关注应收账款账龄变化情况，通过及时开展催收工作，降低坏账风险。感谢您对公司的关注！

20、李总您好，公司存货周转率和总资产周转率均有所提升，但相较于同行业其他公司，这两个指标是否仍处于较低水平？公司是否有计划进一步优化运营效率？

答：尊敬的投资者，您好。公司主营业务是为全球知名品牌提供一站式综合电商服务，涵盖电商运营服务、品牌孵化、品牌数字营销、技术解决方案及消费者运营服务等，2023 年电商运营服务收入占比为 50.29%。电商运营服务模式下，公司收取固定服务费及按客户实际销售额的一定比例收取浮动服务费。电商运营服务是轻资产、现金流良好的优质业务，不压库存。公司后续将继续加强和巩固在电商代运营服务在大服饰领域的优势地位，并稳步拓展其他高成长或高价值类目。同时，公司还将继续加大对品牌孵化业务的投入，重点布局健康消费品板块、宠物食品板块业务，以品牌总代理、合资等方式引入优质的国际品牌，尤其是推动合资运营品牌项目增加落地，共同开拓中国市场，该业务模式会有存货库存。公司将进一步强化品牌管理、营销管理、渠道

	<p>管理、供应链管理等能力，加强销售渠道网络建设，加快存货资产的周转速度，促进品牌孵化业务的发展。感谢您对公司的关注！</p> <p>21、您好！我来自四川大决策。公司主研发消费者数据中台“数据磨坊 CRM”及第三方工具，请问公司未来如何利用“数据磨坊 CRM”来为公司增加营收？</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”。公司一直都十分重视对技术的投入和应用。公司利用自主研发消费者数据中台“数据磨坊 CRM”及其他自动化工具，协助品牌商归集、整理、分析及应用消费者数据，进行业务数字化整合，以实现更精细化的消费者洞察，实现全链路的会员营销及运营管理，从而实现消费者数据资产对品牌长期价值最大化。数据磨坊是公司帮助品牌进行业务数字升级整合和客户关系管理的 SAAS 工具，能够直接向品牌客户进行销售或者搭配着服务销售，向客户收取服务费，从而为公司创收。随着人工智能技术的发展，数据磨坊会同步升级迭代，以提升客户的使用体验，不断为公司创收。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 14 日