

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：2026-001

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	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 18 日 15:30-16:30
地点	公司通过“价值在线”（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理胡范金先生 董事、董事会秘书王安祺先生 董事、副总经理、财务总监贺日新先生 独立董事钟水东先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1.请问贵公司在使用 ai 技术运用于营销领域比如 aigc, geo, ai 选品, ai 客服方面取得了哪些切实的进展？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！2025 年，公司以 AI 场景化落地作为技术研发重要方向。通过以 AI Agent 技术为核心抓手，打破“技术与业务脱节”的行业痛点，实现 AI 原生技术与跨境电商全业务链路的深度融合，高效释放新质生产力价值。公司依托“易智万象”大模型与 AI Agent 基座，在多个关键业务场景成功落地 AI 应用，包括视觉内容生成、客户服务优化、供应链采购管理、物流运营提升、选品决策支持、内部</p>

协同增强及平台刊登自动化等核心环节，应用显著提升了运营效率和成本管控水平。例如：视觉内容生产效率提升超 95%，物流节节省人力超 375 小时/月，选品决策效率提升 80%等。其他核心技术应用情况可详见公司《2025 年年度报告》中“核心竞争力分析”章节。感谢您的关注！

2.今天股票大跌，什么原因

答:尊敬的投资者，您好！公司目前经营活动一切正常，不存在应披露而未披露的重大事项。股价波动受宏观经济、市场情绪、行业动态等多重因素综合影响，敬请投资者理性看待。公司将持续夯实经营，感谢您的理解与关注！

3.5月18日，贵公司股票大跌8个点，请问贵公司是否有应披露但未披露消息，例如公司被立案，实控人有特殊情况等情形？

答:尊敬的投资者，您好！公司目前经营活动一切正常，不存在应披露而未披露的重大事项。股价波动受宏观经济、市场情绪、行业动态等多重因素综合影响，敬请投资者理性看待。感谢您的理解与关注！

4.公司一季度营收同比下降，请说明具体原因，另外二季度经营是否正常

答:2026 年一季度，公司实现营业收入 19.24 亿元，同比下降 16.05%；归属于上市公司股东的净利润为 7,154.33 万元，同比增长 574.00%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 6,568.19 万元，同比增长 517.57%。 2026 年，公司聚焦利润导向，主动调整销售策略，适度降低促销力度，并根据库存健康度动态调整备货节奏，导致 2026 年一季度营业收入同比略有回落，属战略性主动调整所致。目前公司经营活动正常，未来业绩请关注后续定期报告。谢谢！

5.美国启动万亿退税，公司是否受益，是否能得到真金白银的实惠

答:尊敬的投资者，您好！公司未来的发展及经营情况，请以后续披露的定期报告及相关公告为准，感谢您的关注！

6.公司生产经营是否受到战争影响

答:尊敬的投资者，您好！公司目前经营活动一切正常，感谢关注！

7.公司近期收购进展怎么样

答:尊敬的投资者,您好!近期公司全资子公司易佰网络对外投资及购买资产交易事项已取得阶段性进展:全资子公司易佰网络、王盛鹏、深圳米品盛三方已完成签署《投资合作协议》,深圳米品盛全资子公司香港米品盛、王盛鹏、香港纽瑞格三方已完成签署《资产收购协议》。深圳米品盛相关增资事项的工商变更登记手续已完成。具体内容请详见公司在巨潮资讯网披露的《关于全资子公司对外投资及购买资产暨关联交易的进展公告》(公告编号:2026-012)。感谢您的关注!

8.你好,王总,如果公司股价持续下跌,未来是否还会有回购增持计划,以加强公司对市值管理,增强投资者信心?

答:尊敬的投资者,您好!公司高度重视投资者回报,并将维护全体股东利益作为公司重点工作。未来如有关于回购或增持的相关计划,将严格按照监管要求及时履行信息披露义务,请以公司公告为准。感谢关注!

9.问精品化战略与“内育+外购”成效:精品业务 2025 年已实现同比增长约 50%,但营收占比仅约 22%,公司判断多久可以提升至与泛品业务并驾齐驱的水平?收购香港纽瑞格(高尔夫/高端运动品类)后,精品业务矩阵将如何统筹协同?纽瑞格的高净利率模式能否大规模复制到其他垂直赛道?

答:尊敬的投资者,您好!公司精品业务在 2025 年实现营业收入同比增长约 50%,成效积极,未来业绩请以公司后续定期报告为准。香港纽瑞格在高端垂直运动品类的深耕模式,为公司精品业务提供了宝贵经验。公司将结合“内生培育+外延整合”战略,持续提炼并推广适配不同垂直赛道的运营模型。感谢您的关注!

10.问 AI 技术赋能对运营效率的实际提升效果:公司在 AI 领域进行了大量布局(如“易智万象”大模型、AIGC 应用等),近期能否量化 AI 工具给全链条降本增效及利润带来的实际贡献?

答:尊敬的投资者,您好!公司持续推进 AI 技术在选品、供应链、营销、客服等全链路的深度应用,具体经营业绩请详见披露的定期报

告。感谢您对公司的关注！

11.问通拓科技整合进展与协同效应：收购通拓科技已历时两年，当前整合进展如何？在跨境业务层面，其供应链、渠道及数据化能力与易佰网络的融合达到了何种程度？整合后的协同效应是否达到了并购预期？

答:尊敬的投资者，您好！公司收购通拓科技旨在进一步强化跨境电商业务布局。自收购完成后，公司持续推进全方位、深层次的整合工作，并于 2025 年取得实质性成效：①管理融合提效增能：子公司易佰网络与通拓科技的核心管理团队已完成整合，内部协作机制更加顺畅，战略决策与执行效率显著提升。②运营体系统一优化：销售店铺实现集中化管理与统一策略部署，有效提升了整体运营质量与响应速度。③供应链协同效应显现：通过建立统一采购体系、整合供应商资源，采购议价能力增强，成本优势进一步释放。④仓储物流效能提升：合并双方仓储网络后，优化了跨境头程物流方案，在提升库存周转效率的同时，有效降低物流成本。⑤系统平台深度融合：完成 ERP 系统统一部署，实现从采购、库存到销售的全链路数据打通，推动业务流程标准化、可视化与高效化。感谢您的关注！

12.问盈利增长拐点的可持续性：公司 2025 年主动去库存，导致营收微增但归母净利润下降 13.78%；而 2026 年 Q1 归母净利润超 7100 万元，同比增长 574%，净利反转的驱动力是去库存后的毛利率修复还是业务结构优化？2026 年全年能否维持高增长态势？

答:尊敬的投资者，您好！公司 2026 年一季度净利润大幅回升，主要得益于库存结构持续优化，存货减值风险有效降低；成本费用管控卓有成效；信用减值损失与资产减值损失显著下降，资产质量进一步夯实等。2026 年，公司将继续夯实库存健康度，推动业务高质量发展，全年业绩请以后续定期报告为准。感谢您的关注！

13.问毛利率回升的结构性原因：公司 2025 年毛利率同比小幅下降至 33.42%，但 2026 年 Q1 单季度毛利率大幅回升至 35.85%。这一改善主要源于泛品业务促销力度降低还是精品业务占比提升？毛利率回升是否具备可持续性？

答:尊敬的投资者,您好!2026年一季度,公司毛利率显著提升,主要得益于持续推进库存精细化管理,有效压降滞销库存,同时主动减少促销力度,降低折扣依赖,从而显著缓解了降价清仓及跌价准备对毛利的侵蚀。公司经营策略正稳步从“规模导向”转向“效益优先”,整体经营质量持续提升。感谢您的关注与支持!

14.问现金流高增与公司后续资金使用规划:2025年公司经营性现金流净额高达9.72亿元,创历史新高,账上资金充裕。未来除了收购纽瑞格等精品化布局外,是否有进一步的并购计划,或是在AI技术、海外仓、品牌营销等方向的资本开支安排?

答:尊敬的投资者,您好!2025年公司经营活动产生的现金流量净额约9.72亿元,同比大幅增长394.88%。精品业务方面,公司此前收购香港纽瑞格核心经营性资产,旨在深化精品布局、扩充品牌梯队。AI应用方面,公司已布局AIGC全链路运营管理平台及平台升级项目,助力业务拓展与效率提升。同时,公司高度重视品牌建设与海外运营能力提升,后续如有相关资本开支、并购计划等,如达到披露标准,将严格履行信息披露义务。感谢您的关注!

15.问平台依赖度与多平台分散策略:公司目前亚马逊渠道营收占比仍超60%,面对平台政策变动的风险,计划采取哪些具体措施来降低过度依赖,并提升在Temu、TikTok Shop等新兴平台上的市场份额和增量贡献?

答:尊敬的投资者,您好!公司已制定多平台均衡布局策略,在深度融入Amazon、eBay、AliExpress等主流平台的基础上,布局TikTok、Temu等新兴渠道。同时,公司始终执行多平台、多区域、多品类经营模式。公司未来将以更加开放和前瞻的视野持续拓展全球多平台矩阵,在巩固现有主力平台销售优势的基础上,继续积极布局新兴区域市场的本土平台及各类新锐电商渠道。感谢您对公司的关注!

16.问北美市场竞争与品牌建设:北美市场(尤其是美国)是华凯易佰的核心收入来源,面对亚马逊平台竞争白热化以及Temu等新兴平台的冲击,公司将如何应对价格战,并从中低端“卖货”向中高端“品牌出海”战略转型?

	<p>答:尊敬的投资者,您好!近年来,公司加速自有品牌建设。公司精品业务聚焦家具家居、宠物用品、母婴玩具赛道,已成功孵化多个品牌,并通过场景化视觉、内容营销及多渠道协同发展,逐步建立品牌心智与用户忠诚度。未来,公司将持续投入产品研发与品牌资产积累,稳步提升中高端市场份额。感谢您的提问!</p> <p>17.问全球税务与合规趋严的应对:2026年下半年起,欧盟拟对电商小包加收关税,叠加国际税务变数增多,公司如何通过供应链重构或物流优化来应对合规成本的增加,以及可能对整体毛利率的影响?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!面对全球税务与合规趋严的态势,公司将凭借成熟的合规体系和灵活的运营机制,确保业务快速响应政策调整,将新增合规成本控制在合理范围内,最大限度减少对整体毛利率的影响。感谢关注!</p> <p>18.问汇率波动风险管理机制:跨境出口业务受人民币汇率波动影响较大,公司使用何种外汇套保策略或汇率风险对冲机制来控制汇率波动对净利润的冲击?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司秉持稳健原则,主动管理外汇风险,于2026年4月23日、2026年5月15日召开了第四届董事会第十六次会议、2025年年度股东会,审议通过了《关于全资子公司2026年度开展外汇衍生品交易的议案》,同意公司全资子公司易佰网络和通拓科技在累计金额折合人民币不超过5亿元的额度内,使用自有资金开展外汇衍生品交易。公司将密切关注汇率变动趋势,建立汇率风险防范机制,主动管理外汇风险,综合开展外汇衍生品交易等多种方式来降低汇率波动可能带来的不利影响。感谢您对公司的关注。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月18日