

证券代码：002416

证券简称：爱施德

深圳市爱施德股份有限公司

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
上市公司 接待人员	副总裁兼董事会秘书吴海南先生 投资关系经理陈菲菲女士
活动参与人员 (排名不分先后)	中欧基金—胡万程 摩根基金—李婧、李文杰、陈思郁 博时基金—李重阳 南方基金—尤丹倩 平安基金—区少萍 平安养老基金—唐宋媛 华宝基金—薄玉 中信建投证券—孙英杰 广发证券—杨起帆 开源证券—杨柏炜 首创证券—李田 西部证券—陆亚宁 国海证券—芦冠宇
时间	2024年01月12日—2024年01月17日
地点	公司
形式	线上、线下
交流内容及 具体问答记录	爱施德（股票代码：002416）成立于1998年6月，于2010年5月28日在深圳证券交易所挂牌上市。公司是国内领先的数字化智慧分销和数字化智慧零售服务商，深耕以手机为核心的3C数码、快消品、通信及增值服务和新能源汽车销售服务领域，与海内外众多头部优秀品牌建立了长期稳定的战略合作关系，通过全球化端到端销售服务通路、全场景智慧化新零售能力和全流程数字化支撑系统，为品牌

商、零售商和消费者提供价值服务。目前，公司主营业务板块主要包括数字化智慧分销、数字化智慧零售、海外销售服务、通信及增值服务以及自有品牌、共创品牌运营。

1、 公司近年的分红情况

答：公司 2020 年、2021 年、2022 年的年度权益分派方案分别为向全体股东每 10 股派现金人民币 4 元、4.5 元、5 元，最近一期的股利支付率为 85%，股息率约为 6.2%(按股权登记日收盘价)。秉承回报股东的原则，公司已连续 7 年进行分红，自上市以来累计现金分红金额超 20 亿元。

2、 公司未来的分红规划

答：2023 年，公司制定了《未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，在不损害公司持续经营能力的前提下，公司在任一连续三年中以现金方式累计分配的利润不得少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。公司将继续按该方案执行未来分红计划，让股东们共享公司的成长。

3、 公司是否有销售 AR、MR 头显产品的资质

答：今年 9 月，公司对经营范围进行了修改，新增“可穿戴智能设备销售、眼镜销售（不含隐形眼镜）、智能车载设备销售”，以便后期开展相关业务。

4、 公司跟苹果品牌的合作情况、苹果即将发售 VisionPro，公司作为苹果最大的经销商，未来是否会代理销售苹果的头显设备

答：公司是苹果品牌在国内渠道规模最大的服务商，在全国重点城市核心商圈自营 149 家 Coodoo 苹果优质经销商（APR）门店，同时管理运营着超 3,000 家苹果授权门店和网点。此外，公司拥有苹果多个系列的产品代理权，包括 iphone、ipad、iwatch、电脑、耳机等。公司深耕 3C 数码领域二十多年，具有数字化智慧分销平台、门店数字化赋能解决方案、全国 T1-T6 全渠道销售分支机构，以及海外多个国家/地区的供应链仓储布局等核心优势，公司有足够的经验与强大的核心竞争力把握行业发展契机，抢占市场机遇，以满足合作伙伴的需求并为股东创造价值。

5、 公司跟荣耀品牌的合作情况、是否涉及荣耀的海外业务

答：公司是荣耀品牌唯一的全渠道零售服务商，线上运营支撑荣耀天猫官旗、京东官旗、荣耀亲选等电商渠道，线下服务荣耀体验店。同时，公司也是荣耀品牌在海外多个国家及地区的授权服务商，支撑荣耀品牌在海外市场快速实现品牌落地，助力品牌走向全球市场。

6、 公司持有荣耀股权的比例、荣耀上市对公司的影响

答：为持续深化与荣耀方长期良好的战略合作伙伴关系，2020 年公司与团队共同斥资 6.6 亿参与对荣耀的联合收购，进一步提升公司品牌价值和市场竞争力。此外，在会计处理上，公司将前述战略性股权投资指定为以公允价值计量且其公允价值变动计入其他综合收益的金融资产，如产生分红将计入投资收益。

7、 公司在海外市场的业务布局、规模

答：公司在海外多个主要国家/地区设立了海外分支机构，并部署了供应链、仓储和物流一体化服务能力，为品牌厂商提供海外销售落地服务。上半年，公司实现海外业务收入 36.78 亿元，同比增长 49.20%。

8、 公司如何用数字化赋能业务

答：公司拥有业内领先的数字化支撑能力，自主研发了智慧分销平台和智慧供应链平台，为公司分销及零售业务的高质量发展注入新的动力。在业务过程中，公司的数字化系统可实现客户信息流、物流、资金流的端到端智能高效可视化管理，通过全渠道数据采集系统、供应链金融系统、智能客户管理系统和物流仓储风控管理系统，为全渠道客户提供精准方案级服务。通过智慧新零售平台，公司构建了 B2B2C 和 O2O 模式下的流量互通、全网触点管理和商业闭环，实现线下实体门店与线上网络价值的有效融合。

9、 公司在渠道方面的优势

答：公司在全国设有 30 多个分支机构和办事处，服务 31 个省级区域，覆盖 T1-T6 全渠道和 10 万余家手机门店，管控 5 大配送中心和 30 余个区域分仓。近年，公司积极布局了海外销售和仓储服务网络，已在多个重点国家/地区设立分支机构和可管控的仓储网点，海

	<p>外销售服务网络能力进一步提升，通过全球化销售服务的网络能力，助力业务持续做大做强，公司行业地位持续巩固。</p> <p>公司是：（1）苹果品牌在国内渠道规模最大的服务商，在全国重点城市核心商圈自营 149 家 Coodoo 苹果优质经销商（APR）门店，同时管理运营着超 3,000 家苹果授权门店和网点；</p> <p>（2）荣耀品牌唯一的全渠道零售服务商，线上运营支撑荣耀天猫官旗、京东官旗、荣耀亲选等电商渠道，线下服务荣耀体验店；</p> <p>（3）三星品牌零售业务的重要合作伙伴，运营管理中国区最大的三星旗舰体验店，总管理门店数量超 4000 家；</p> <p>（4）星纪魅族集团的战略合作伙伴，独家服务支撑魅族品牌在全国范围内的门店建设及运营。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>不适用</p>