

华凯易佰科技股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

2024 年，华凯易佰科技股份有限公司（以下简称“公司”）管理层在董事会的领导下，严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规和《华凯易佰科技股份有限公司章程》等公司制度的要求，忠实、勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成了 2024 年度各项工作。我谨代表公司管理层就 2024 年度工作情况向董事会进行如下汇报：

一、公司 2024 年度总体经营情况

2024 年，公司持续集中资源全面发展跨境出口电商业务，通过外延并购形成协同的方式，持续探索更多的业务模式、业务场景和合作渠道。

2024 年度，公司整体实现营业收入 902,221.00 万元，同比增长 38.42%；实现归属于母公司所有者净利润 17,016.20 万元，实现扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东净利润为 16,154.86 万元。

全资子公司易佰网络实现营业收入 770,540.14 万元，同比增长 18.85%，实现归属于母公司所有者的净利润 28,306.44 万元，同比下降 28.16%，主要由于存货减值、股份支付费用增加所致。2024 年 7 月-12 月，全资子公司通拓科技实现营业收入 131,288.50 万元，实现归属于母公司所有者的净利润-1,111.18 万元，亏损较去年同期大幅改善，表明公司对其全面整合措施已初见成效。

二、2024 年主要工作回顾

2024 年，公司主要工作情况如下：

1、AI 赋能泛品业务，实现多元化渠道布局

报告期内，公司泛品业务以 AI 技术为核心驱动力，在稳健发展和提升运营效率方面取得了良好成果。通过 AI 技术的深度应用，新增了智能刊登模式、自动场景图生成、智能抠图、智能识别侵权违禁等场景，大幅提升了工作效率和服务质量，进一步巩固了泛品业务的竞争优势。

与此同时，泛品业务在保持亚马逊、eBay、速卖通等传统电商平台稳定增长的同时，通过精心策划的产品策略和市场定位，在 Temu 平台上实现了销量的快速增长。报告期内，公司在 Temu 平台上实现营业收入约 3.52 亿元。公司在新渠道开拓方面具备敏锐的洞察力与执行力，在多元化销售渠道建设方面迈出了坚实的一步，为未来的持续增长注入了新的动能。

2、多平台均衡发展，精品业务实现多元化收入增长与品牌突破

报告期内，精品业务成功实现对 Tik Tok、Shopify 独立站、Walmart 等平台的深入探索。公司整体在 Walmart 平台实现营业收入超 3.81 亿元，Tik Tok 平台实现营业收入超 1.88 亿元，Shopify 独立站实现营业收入超 0.62 亿元。2024 年，精品业务显著降低了对亚马逊平台的依赖，其营收占比从之前的较高水平降至约 60%，并在 2024 年第四季度降至约 49%，有效降低了依赖单一平台的销售风险，实现了多平台间的均衡发展。

在产品开发方面，精品团队更加专注于深度挖掘特定消费群体的需求，重点打造了宠物用品、家电、户外、家居以及母婴等多个品类品牌，并在多个主流电商平台上取得了显著的商业成就。例如，Meowant 品牌在 Tik Tok 宠物类目中稳居 TOP 1，并荣获 Tik Tok 颁发的“2024 年度营销力商家”荣誉；宠物品类还荣获了 Walmart 2024 年“产品突破奖”。报告期内，精品业务彰显了其在细分市场中的强大竞争力和创新能力，增强了品牌的市场影响力，为未来的持续发展奠定了坚实的基础。

3、亿迈助力跨境电商，智能 AI 广告系统推动盈利增长

报告期间，亿迈战略性开启多平台赋能业务，旨在为商户开辟多元化销售通路，化解对单一平台的依赖困境，提升抗风险能力。凭借前瞻视野与强大执行力，亿迈与全球超 35 家热门电商平台建立合作，合作商户拓展至 275 家，并成功为 102 家商户量身定制一站式多平台布局方案。充分发挥资源整合优势，深入剖析各平台特性，协助商户快速掌握平台规则与用户喜好，制定贴合市场需求的精准营销策略。通过这一系列举措，实现商品在多平台的同步上架与推广，极大拓宽销售版图，助力卖家以低风险运营模式实现高盈利目标，在全球电商市场中稳健前行。

此外，亿迈推出的“Advison 智能 AI 广告系统”为众多跨境电商卖家提供了亚马逊全站点广告运营服务。该系统通过 AI 驱动亚马逊站内广告的精准投放，根据不同的业务场景和时间阶段，提供定制化广告、差异化投放策略以及程序化的投放流程。

4、公司成功收购通拓科技，强化主业布局实现多方面协同效应

公司收购通拓科技旨在进一步强化主业布局，收购完成后进行了全面高效的整合工作。此次整合工作聚焦于供应链优化、系统对接升级、销售店铺的协同管理以及核心团队的融合等关键领域。

通过深度整合供应链，公司不仅提升了采购和物流履约效率，还初步实现了成本的有效控制。IT 系统层面的对接与升级则加强了数据共享和分析能力，实现营销、供应链数据的实时分析，支持决策优化，为精准营销和客户服务提供了强有力的支持。此外，通过对销售店铺的统一管理和策略调整，提升店铺的运营质量和效率，实现业务的正向增长。核心团队的顺利融合也提升了人员效能，促进内部协作和决策效率，为公司的持续创新和发展注入了新的活力。

三、2025 年重点工作规划

2025 年，公司将重点做好以下工作：

1、深化整合通拓科技，释放协同效应

2025 年，公司计划持续整合易佰网络与通拓科技的供应链资源，通过建立统一的采购体系和共享供应商资源来进一步降低采购成本；合并仓储网络，优化跨境头程物流方案，以期提升库存周转效率及降低头程物流成本；完成系统深度整合，实现 ERP 系统的统一管理，增强运营效能，确保从采购到销售全链路的可视化、标准化和高效运作。预计上述整合工作的完成将充分释放双方协同效应，强化公司市场竞争力，助力公司在跨境电商行业的稳健前行并实现更高的盈利目标。

2、强化自有品牌建设，优化产品结构

2025 年，公司计划通过打造自有品牌、优化产品结构以及利用数据和 AI 技术实现精准选品，进一步提升品牌竞争力、改善盈利水平。

公司致力于通过差异化设计、专利技术和品质保证提升产品竞争力，利用 AI 工具分析海外消费趋势，提前布局具有潜力市场的产品开发，确保在快速变

化的市场需求中占据有利位置；同时，公司将调整产品开发方向，设立垂直产品部门，专注于宠物用品、家具以及母婴、玩具等类目的深耕细作；加大对成熟优势品牌的投资，在亚马逊、Tik Tok 及独立站等电商平台进行更深入的产品开发与品牌推广；通过优化产品结构和成本管理，提高整体毛利率和利润水平；执行多平台联动策略，最大化发挥各平台间的协同效应，以支持公司自有品牌的持续发展和业绩增长。

3、全面拥抱 AI 技术，驱动效率与体验升级

2025 年，公司将继续秉持创新发展的理念，在 AI 技术与跨境电商业务的深度融合之路上不断探索前行。

公司将持续加大在 AI 领域的研发投入，加大 AI 算法工程师、大数据专家等新型技术人才招聘力度，优化团队人才结构，打造一支技术精湛、创新能力强的技术团队。不断优化和完善易佰 AI 中心的功能和服务，进一步提升公司的自动化、智能化运营水平。主要方向包括：强化基础设施，搭建 AI 算力中心；构建行业垂直领域专用模型；销售运营与供应链系统的智能化升级；运用 AI 技术实现大数据处理流程自动化，强化数据质量管理等。

4、布局海外仓业务，提升物流履约服务

2025 年，公司计划通过整合全链路物流服务板块，全面布局美国海外仓业务，旨在为自身及亿迈客户提供从制造端到消费端、涵盖 B2B 和 B2C 模式的全方位供应链物流履约服务。

为了提高效率和服务质量，海外仓将采用数字化、自动化和科学化管理三大策略，对接海外仓管理系统，打造仓配一体化，实现精准的商品库存管理、高效的出入库操作和最优的尾程物流路径规划，预计可以大幅提升订单配送时效，改善消费者购物体验，有效降低平均物流成本。同时，公司也将利用先进的数据分析工具和 AI 技术，优化库存管理水平和销售策略，以期在美国市场乃至全球范围内实现最佳运营效果，在海外市场建立稳固的立足点，进一步扩大市场份额，增强品牌影响力。

5、凝心聚力，修复业绩增长

2025 年，公司将以“聚焦产品、多元渠道、AI 驱动、效率提升”为核心战略方向，通过深化整合通拓科技、打造品牌矩阵、全面拥抱 AI 以及完善海外仓布

局，推动业绩增长与可持续发展。公司管理层也将继续勤勉履职，锐意进取，科学决策，稳步提升公司经营管理水平，确保实现公司的可持续性健康发展，切实保障全体股东与公司利益。

总经理：胡范金

2025 年 4 月 23 日