



2024年全年业绩发布会

2024 ANNUAL RESULTS ANNOUNCEMENT

SMOORE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED
思摩爾國際控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)
(Incorporated in the Cayman islands with limited liability)

股份代號 Stock Code: 6969

免责声明

本文件所载数据仅供一般信息性参考，并不构成提出要约、招揽、邀请或建议以认购或购买任何证券或其他产品，亦不构成提出任何形式的投资建议或服务。本文件仅拟向专业投资者分派并供其使用。本文件并非针对亦不拟分派给任何其法律或法规不容许的司法权区或国家的人士或供其使用，也非针对亦不拟分派给任何会令思摩尔国际控股有限公司（“思摩尔”）须受该司法权区或国家任何注册规定所规管的人士或供其使用。

本文件载有前瞻性陈述，该等前瞻性陈述为基于现时思摩尔对其与其附属公司营运的有关业务及市场的预期、估计、预测、看法及假设，并非是对未来表现的保证，且受制于市场风险、不明朗因素及非思摩尔所能控制的因素。因此，实际结果或回报或会与本文件所作假设及所含陈述大有不同。

尽管本文件所载数据均取自认为是可靠的来源或按当中内容编备而成，思摩尔概不就有数据或数据就任何特定用途而言的准确性、有效性、时效性或完备性作任何保证。若数据出现错漏或其他不准确又或由此引起后果，思摩尔概不负责或承担任何责任。本文件所载数据乃按“现况”及“现有”的基础提供，数据内容可能会被修订或更改。有关资料不能取代根据阁下具体情况而提供的专业意见，而本文件概不构成任何法律意见。思摩尔概不对使用或依赖本文件所提供的数据而直接或间接产生的任何损失或损害负责或承担任何责任。

SMOORE International Holdings Limited

Contents 目录

01

关键指标

02

财务回顾

03

业务回顾

04

战略

01

PART ONE

关键指标

ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER

2024年全年业绩关键指标

(人民币：百万元)	2023年	2024年	变动
收入	11,203.3	11,798.7	+5.3%
毛利润	4,340.9	4,412.0	+1.6%
- 毛利率	38.7%	37.4%	-1.3pp
销售费用	526.2	919.6	+74.7%
- 总收入占比	4.7%	7.8%	+3.1pp
行政开支	867.2	914.1	+5.4%
- 总收入占比	7.7%	7.7%	-
研发费用	1,482.9	1,572.3	+6.0%
- 总收入占比	13.2%	13.3%	+0.1pp
税前利润	1,936.5	1,655.0	-14.5%
- 税前利润率	17.3%	14.0%	-3.3pp
净利润	1,645.1	1,303.3	-20.8%
- 净利率	14.7%	11.0%	-3.7%
年内全面综合收益总额	1,566.5	1,416.9	-9.5%
每股盈利 (人民币分)	27.01	21.42	-20.7%
末期派息 (港仙)	5	5	-
派息率	35.0%	40.2%	+5.2pp

2024年全年回顾

(vs.2023)

+34.0%

自有品牌业务

(VAPORESSO + MOYAL)

收入**24.8亿元** 占总收入比例从16.5%提升至21.0%



-0.3%

ODM业务

收入**93.2亿元** 占总收入79.0%



欧洲及其他市场

VAPORESSO产品销售

- 收入**20.2亿元**，同比 **+37.2%**
- 继续产品系列化的战略，提升产品利润率及周转率



美国市场

VAPORESSO产品销售

- 收入**4.2亿元**，同比 **+14.0%**
- 营销数字化，快速响应市场变化，强化品牌服务



中国市场

MOYAL岚至产品销售

- 收入**0.3亿元** (2024年新业务)
- 头部社交的营销推广，树立品牌形象，建立产品心智



欧洲及其他市场

- 收入**51.0亿元**，同比 **+0.3%**
- 监管力度逐步加强，多国陆续禁售一次性电子雾化产品，需求转向换弹式产品及开放式产品



美国市场

- 收入**39.9亿元**，同比 **-2.4%**
- 执法力度加强，电子雾化产品收入下半年同比恢复增长



中国市场

- 收入**2.4亿元**，同比 **+25.1%**

02

PART TWO

财务回顾

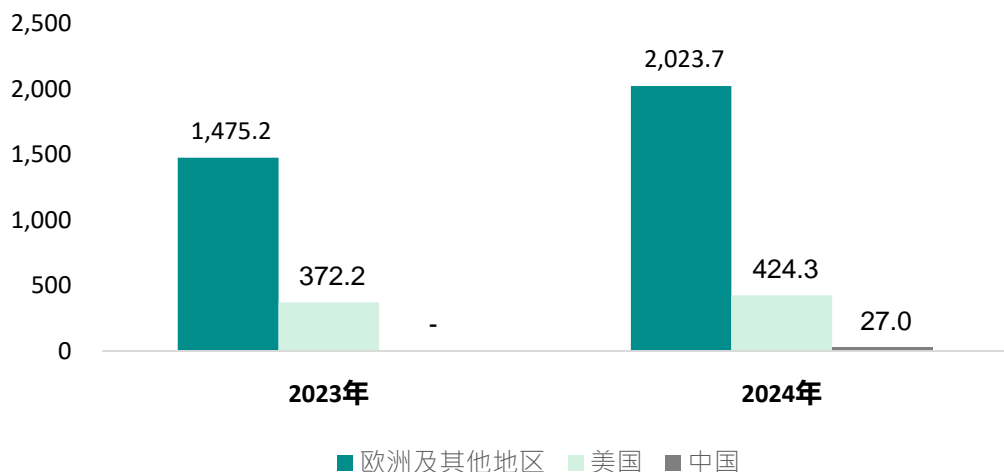
ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER

自有品牌收入 **24.8亿元**，同比 **+34.0%**

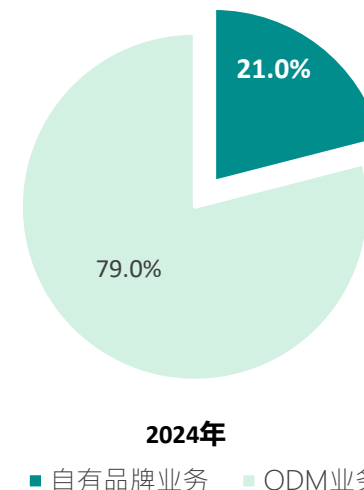
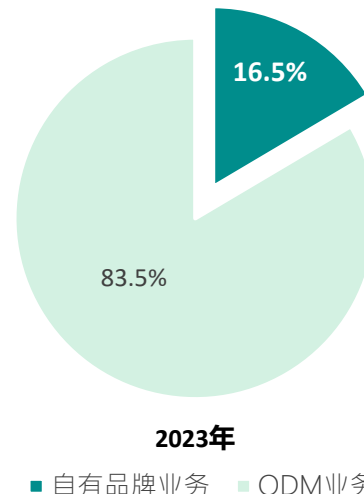
(2024年上半年同比 +72.1%，下半年同比 +13.3%)

区域收入划分

(单位：百万元)



占总收入比例



欧洲及其他市场

VAPORESSO产品销售

- 收入 **20.2亿元**，同比**+37.2%** (上半年同比**+88.0%**，下半年同比**+11.6%**)
- 实施产品系列化战略，精简产品SKU，推出平台产品，提升产品利润率及周转率
- 持续深化营销数字化、销售本地化

美国市场

VAPORESSO产品销售

- 收入 **4.2亿元**，同比**+14.0%** (上半年同比**+20.6%**，下半年同比**+9.3%**)
- 通过自建的数据系统实现对终端门店检测，快速反应市场变化，成功加强品牌服务及用户认知度

中国市场

MOYAL岚至产品销售

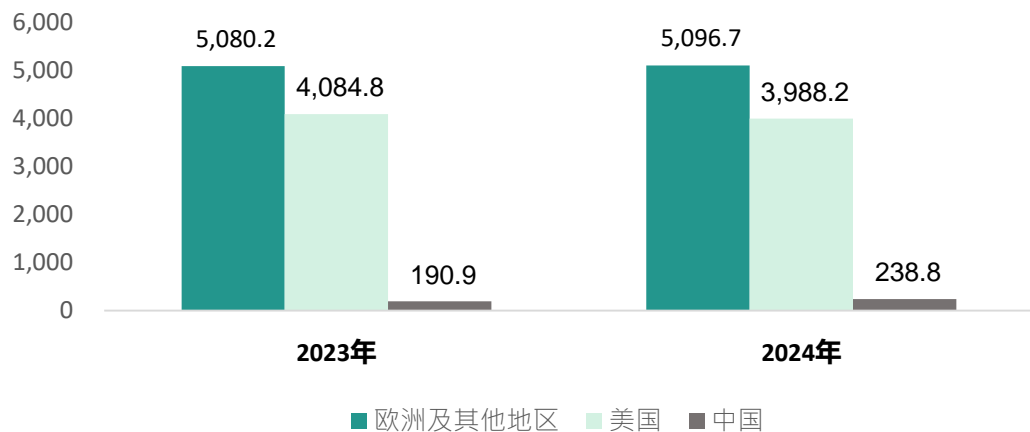
- 收入 **0.3亿元** (2024年新业务)
- 通过积极在头部媒体社交平台营销推广，助力直播带货，布局线下高端门店渠道等方式，建立品牌形象

ODM业务收入93.2亿元，同比-0.3%

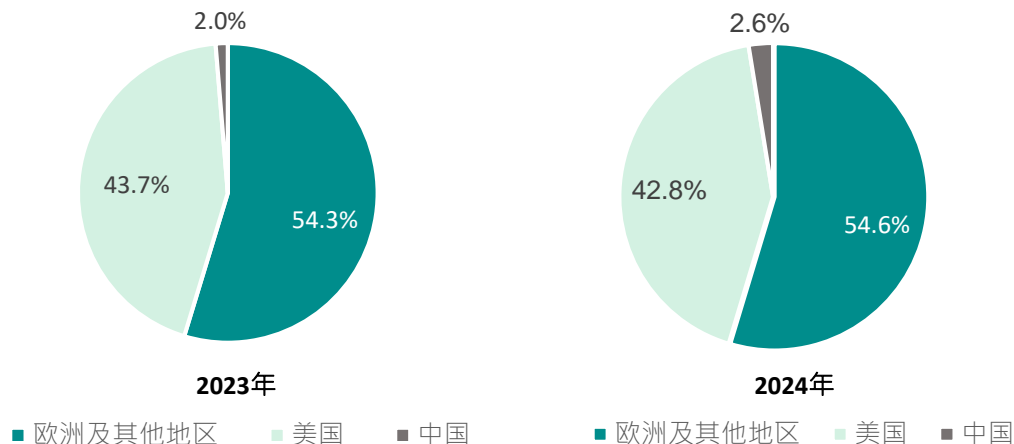
(2024年上半年同比-11.3%，下半年同比+9.7%)

区域收入划分

(单位：百万元)



区域收入占比



欧洲及其他市场

- 收入**51.0亿元**，同比**+0.3%** (上半年同比**-15.7%**，下半年同比**+14.2%**)
- 随着一次性电子雾化产品逐渐退出欧洲市场，用户需求向合规的换弹式及开放式产品转化

美国市场

- 收入**39.9亿元**，同比**-2.4%** (上半年同比**-9.7%**，下半年同比**+5.1%**)
- 随着FDA对不合规电子雾化产品执法力度加强，美国市场的销售收入于下半年同比恢复增长。

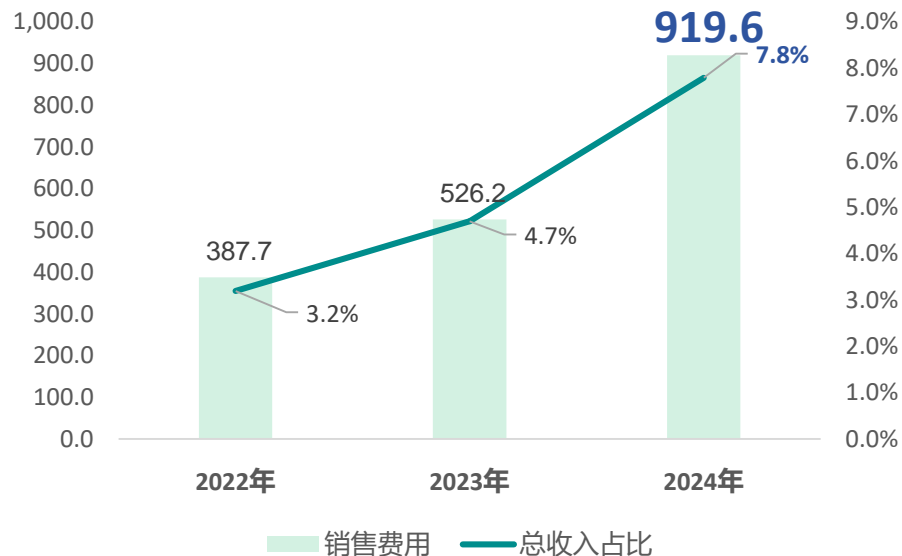
中国市场

- 收入**2.4亿元**，同比**+25.1%** (上半年同比**+101.3%**，下半年同比**-11.7%**)

销售费用

+74.7%

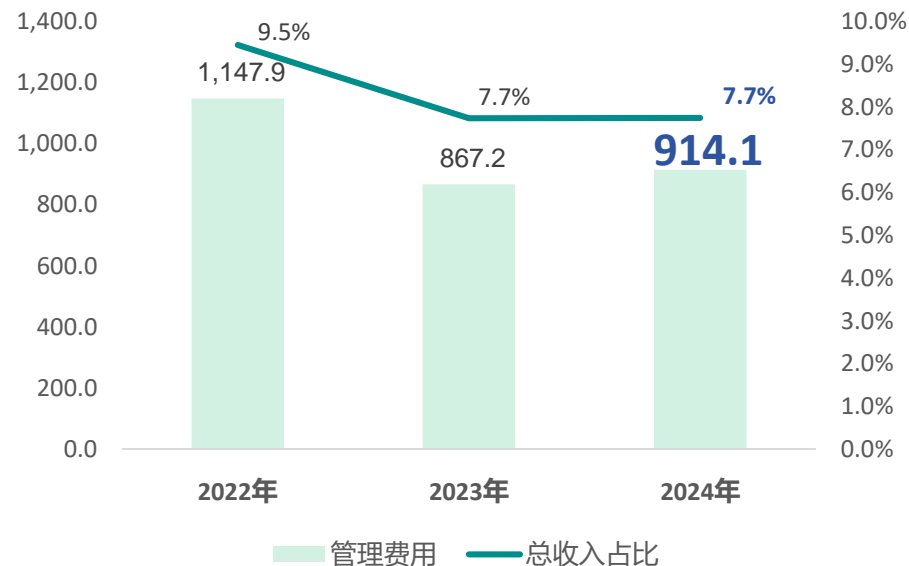
(单位：百万元)



管理费用

+5.4%

(单位：百万元)



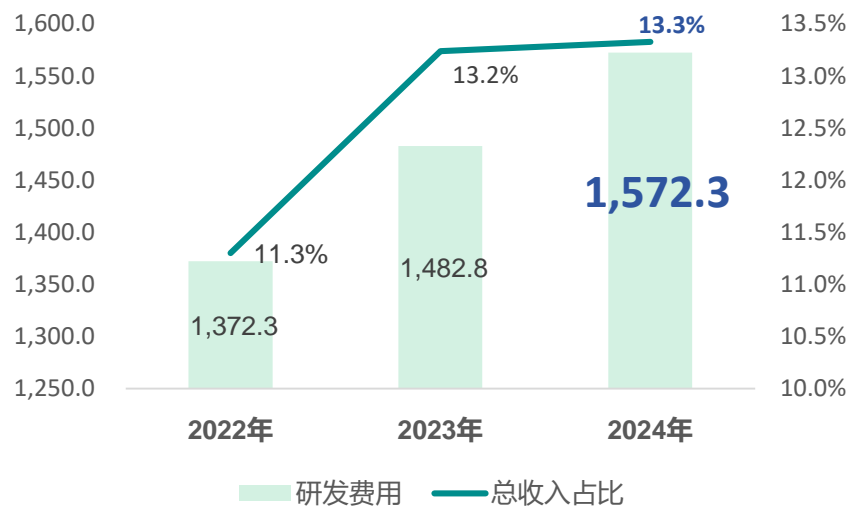
- 持续深化全球运营能力，加大自有品牌业务在全球的营销投入
- 2024年在中国市场首次推出自有品牌的雾化美容产品带来营销费用的增长

- 专业机构费，折旧摊销增长所带来的增加

以商业化为导向，持续加强对加热不燃烧及雾化医疗业务的研发投入

研发费用

(单位：百万元)



(单位：百万元)

	2023年	2024年	变动
电子尼古丁传输 (含电子雾化及HNB)	1,033.9	1,034.6	0.1%
特殊用途雾化产品	171.3	145.5	-15.1%
雾化医疗及雾化美容	277.6	392.2	41.2%
总计	1,482.8	1,572.3	6.0%

全面优化研发体系

以市场为导向，优化研发管理体系

科学化管理研发项目

强化研发预算管理

03

PART THREE

业务回顾

ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER



全球领先的雾化科技企业

业务板块		业务模式	目标市场
核心业务	开放式 	自有品牌	国际
	尼古丁传输系统 封闭式 	以ODM为主 产品及技术服务	以国际为主
	加热不燃烧 	ODM 产品及技术服务	国际
	特殊用途雾化产品 	ODM 产品及技术服务	以美国为主
新兴业务	雾化医疗 (Transpire传思生物) 	2B + 2C 产品及技术服务	欧美
	雾化美容 (MOYAL岚至) 	自有品牌 2B + 2C	以中国为主

03.1

PART THREE POINT ONE

现有业务

ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER

精耕细作强渠道，多元布局拓市场，技术创新创平台

传统“开放式用户”的经典品类升级

口吸类型
XROS系列



中功率肺吸类型
LUXE X + AMOUR G系列



大功率肺吸类型
iTANK T系列



全球开放式领先品牌

占24年总收入比例提升至**21.0%**



欧洲及其他地区收入
同比**+37.2%**



美国收入同比**+14.0%**

承接“一次性用户”转换的创新平台

口吸类型
ECO NANO系列



口吸类型
VIBE系列



持续 **深化本地化运营**，强化渠道布局

- 多市场进行本地化布局，强渠道把控强消费者洞察，持续推出以用户为中心的爆品

持续探索，**拓展品类用户基数**

- 大容量大口数趋势
- 极简、智能、易操作平台
- 还原用户口感体验的更优解决方案

差异化创新产品布局，致力推动行业发展

充分应对欧洲一次性禁令后的消费者需求及合规要求

非TPD市场

多元产品布局，差异化竞争



全面屏+3D曲屏



分仓口味可调



Off Charge 模块化



水烟肺吸



蓝牙/IoT智能化



TURBO升级版 BLAST解决方案

TPD市场

合规化大容量产品解决方案



- 结构和调芯优化口感表现
- 可靠性问题解决，油仓可复拆
- 模块化、分仓等产品概念叠加

- 用户操作便利性及产品可靠性提升
- 叠加口感创新

产品体验全面升级，快速承接市场需求



全球首款口感高爆发解决方案FEELM TURBO



VUSE GO RELOAD 与所有 Vuse Pods 兼容



- 迪拜电子雾化展
- 英国伯明翰电子雾化展
- 斩获"最佳制造商""名品堂"两项大奖

美国政府严厉打击非合规市场，加速合规产品审批，驱动行业合规化发展

为大客户
提供技术支持



支持大客户相继提交若干带有年龄认证技术的口味型电子雾化产品的PMTA申请

FDA与美国司法部首次合作



2024年6月，FDA与美国司法部合作成立联邦多机构工作组，专注遏制未经授权电子烟的分销和销售

FDA批准首款薄荷醇产品



2024年6月，FDA审批通过首款薄荷醇口味产品

执法力度增强



2024年10月，FDA与海关及边境保护局联合行动，扣押约300万件未授权电子雾化产品，估计零售价值达7,600万美元



2024年12月，美国众议院中国特别委员会致信不合规产品制造商，要求其停止向美国非法销售未经授权的电子雾化产品

业务成功落地，为大客户提供有竞争力的加热不燃烧产品总体解决方案



支持客户 国际市场试销

- 客户高度认可
- 消费者积极反馈新品在一些用户痛点上有明显提升，如预热时长、口味还原、口味一致性等

持续支持大客户 在更多市场 推出产品

- 将密切关注用户使用反馈，并基于消费者反馈持续支持客户产品迭代
- 有望自2025年开始逐步为集团贡献更多收入

持续研发，积极寻求与 其它行业领先者 合作

- 产品已历经十年研发，将持续保持研发投入，储备更多的技术和产品解决方案
- 为第二条增长曲线的落地打下坚实基础

03.2

PART THREE POINT TWO

新兴业务

ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER

稳步推进项目进度，构建灵活合作模式



具备吸入药械结合全流程能力

- 完成多款针对哮喘及慢阻肺的药械结合的开发布局
- 关键指标达到欧美药监机构相关指南要求
- 现有多款核心产品正稳步推进研发，工业化产能建设及供应商布局



与美国知名药企开展研发合作

- 凭借在呼吸系统疾病药械结合解决方案上深厚的技术积累，成功与国际药企建立合作，推动创新型药物与吸入递送装置的一体化开发

实验场地和体系搭建



强化「岚至」品牌，实现2B+2C 双轮驱动商业模式

家用 (线上+线下)

超导枪 + 超导炮

线上：

- 天猫、京东、抖音、快手、小红书、私域等

线下：

- 中免、机器时代等

皮下导入 快速充盈 皮上光电 持久胶原增生 持久抗老



「专力空弹」



医美术后舒缓修护 抵御光损抗反黑方案

巩固延长和医美效果 日常倍效护肤方案



院线 (医美机构)

雾光炮

线下：

- 大型医美机构
- 轻医美连锁
- 医生机构
- 双美机构
- 中小型机构



进入医美院线区域

04

PART FOUR

战略

ATOMIZATION MAKES LIFE BETTER

以科学技术为根本，全面打造雾化科技产业生态

电子雾化业务+加热不燃烧业务+雾化医疗+雾化美容+特殊用途雾化业务



更多公司资讯

请关注微信公众号

“思摩尔科技”及“思摩尔国际投资者关系”

投资者联系

ir@smooresholdings.com

投资者关系顾问

smoore@christensencomms.com

