

HIGH-QUALITY INNOVATIVE LIFESTYLE

2022年度业绩发布会 2022 ANNUAL RESULTS PRESENTATION



JS 环球生活有限公司
JS GLOBAL LIFESTYLE COMPANY LIMITED

(Incorporated in the Cayman Islands with limited liability)

Stock code: 1691





免责声明

JS环球生活有限公司（「本公司」）的潜在投资者、分析员及股东以及本文件的其他接收者请注意，本文件及与简报一并作出的任何口头讨论仅供您参考之用不得直接或间接向其他人士转送、发表、分发、发布或散布本简报的任何部份。

本简报及相应的讨论可能包含涉及风险和不确定因素的前瞻性说明。这些说明的表述通常会使用前瞻性的字眼，例如相信、期望、预期、预计、计划、预测、目标、可能、将会或者某些行动可能或预期会在将来产生结果等等。阁下不应过分倚赖此等仅适用于本简报发表日的前瞻性说明。这些前瞻性的说明基于来自本公司以及其他我们相信来源可靠的资料。

请务必注意，简报内容未经审核或独立查证。我们不会就简报所载任何事宜作出任何陈述及保证并明确表示不会承担有关责任。我们无法保证简报所载资料于现时或将来属准确或完整因此该等资料不应被倚赖。对于因使用本简报所载任何资料及数据而引致或与之有关的任何损失我们概不承担任何法律责任。

本简报并非亦无意直接或间接地发表、分发、发布或散布到其他司法管辖区因此举将受到限制、违法或违反法律或法规要求。

本简报并不构成任何适用法律下的公开要约或者要约出售或购买任何证券或其他金融工具的任何要约招揽或与该等证券或工具有关的任何建议。

若您出席本简报会或阅读有关的简报资料将被视为已同意本简报所载的条款、义务和限制。

目录

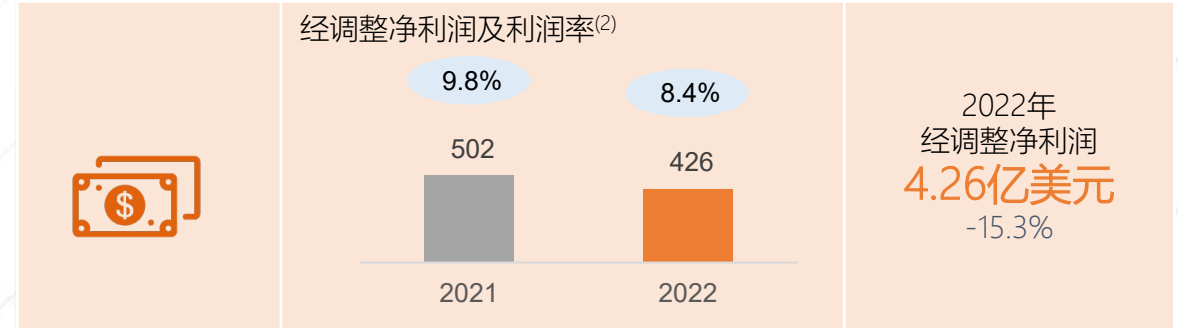
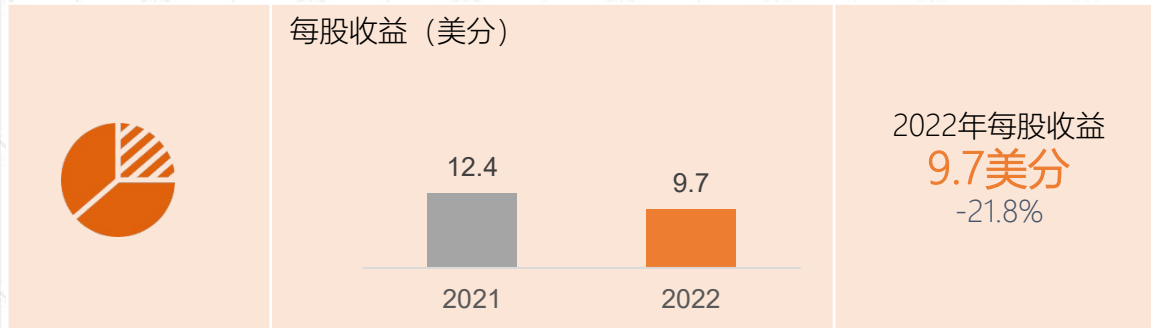
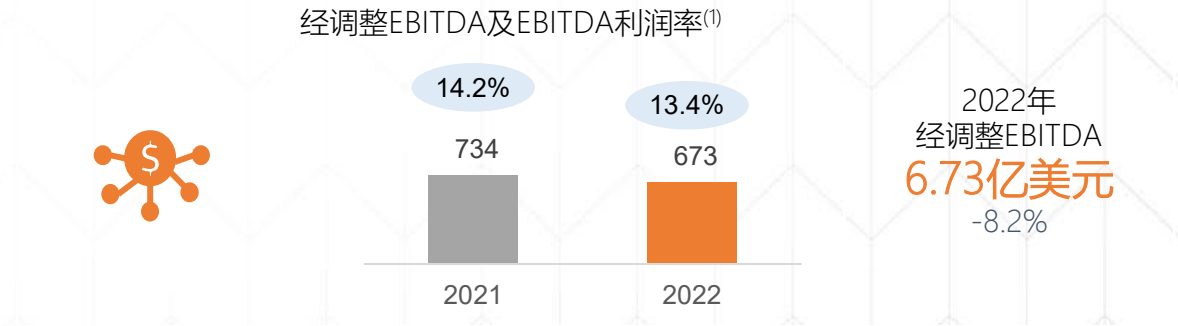
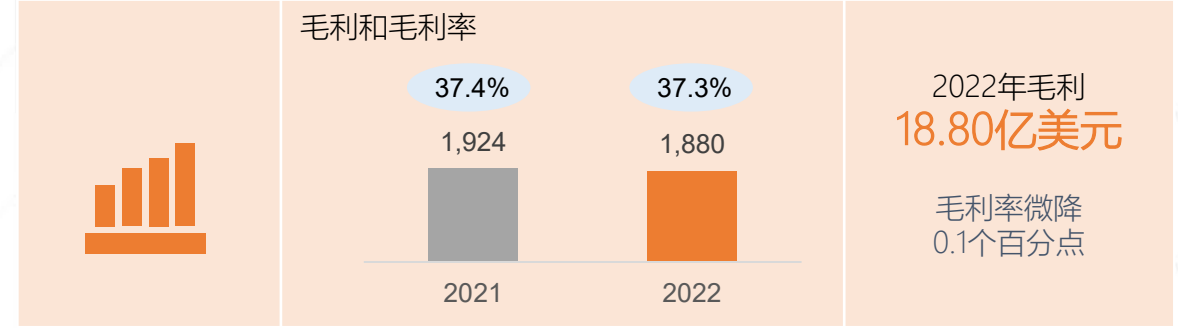
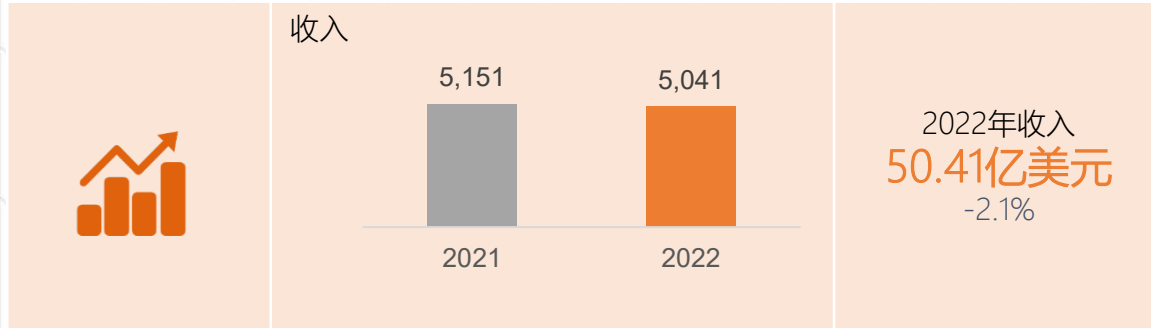
1	2022年财务更新	4
2	2022年业务更新	12
3	环境、社会和公司治理 (ESG)	24
4	战略重组 - 拟议分拆	28
5	策略及展望	33

2022年财务更新



2022 年关键财务指标

货币单位：百万美元



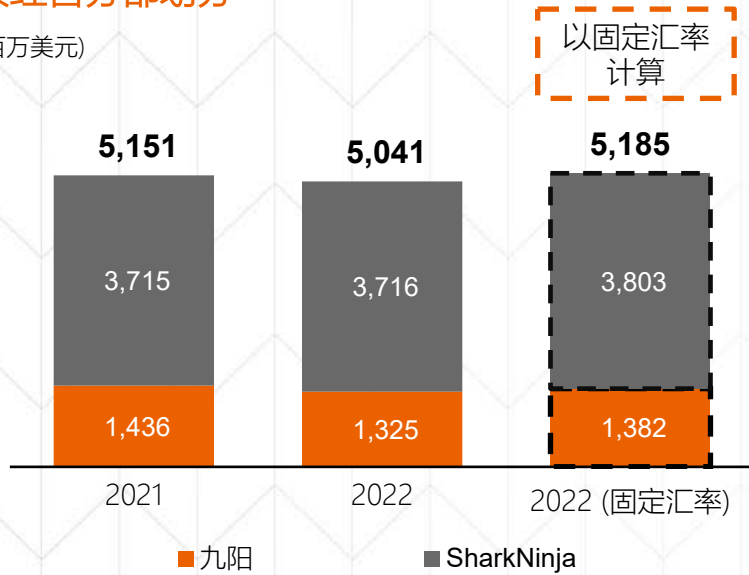
(1) EBITDA调整包括股票薪酬、按公允价值计量的金融资产收益/ (损失) 和一次性奖金。经调整EBITDA数字未经审计

(2) 净利润的调整项包括收购SN所产生的无形资产摊销、股票薪酬、按公允价值计量的金融资产收益/ (损失) 和一次性奖金。经调整净利润数字未经审计

面对宏观环境挑战，收入保持稳健

按经营分部划分

(百万美元)

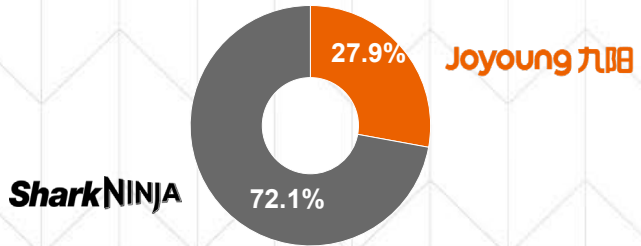


以固定汇率
计算

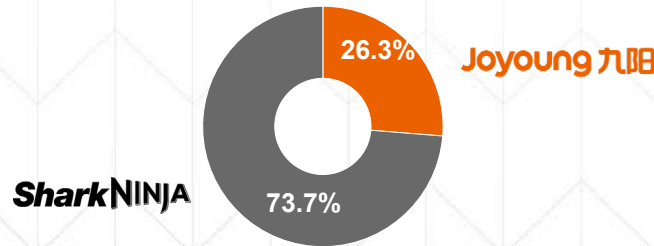
	同比 变动	同比变动 (固定汇率)
合计:	-2.1%	+0.7%
SharkNinja:	持平	+2.4%
九阳:	-7.7%	-3.7%

- 按固定汇率计算，SharkNinja分部在2022年实现了2.4%的增长，达到38.03亿美元。SharkNinja在2021年强劲表现的基础上，其市场份额在2022年继续增长，这归功于其不断在现有市场和新市场探索新机会以及成功在新品类中推出产品的发展战略。
- 按固定汇率计算，九阳分部收入同比下降3.7%，主要原因是2022年中国经济增长放缓、消费需求复苏缓慢以及因疫情造成的不利影响。然而，九阳在2022年以前沿科技和健康理念推出新产品后，空气炸锅、电饭煲、破壁机等品类取得了优于同行的市场表现。

2021年收入占比 (按经营分部)



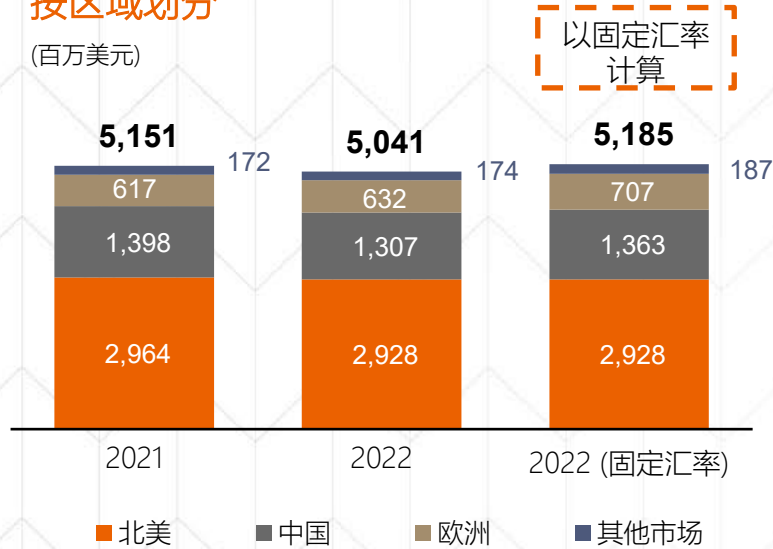
2022年收入占比 (按经营分部)



各地区市场份额持续增长

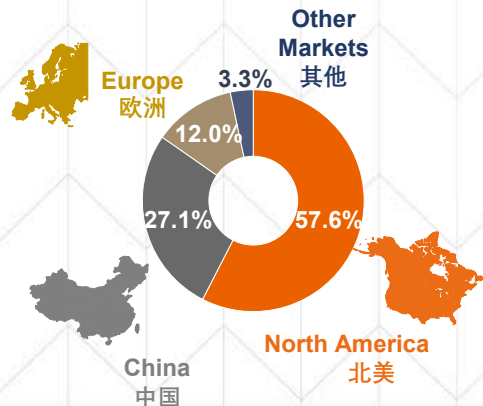
按区域划分

(百万美元)

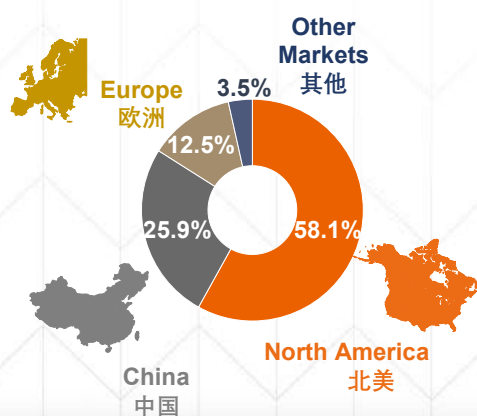


	同比变动	同比变动 (固定汇率)
合计:	-2.1%	+0.7%
其他市场 ⁽¹⁾ :	+1.2%	+8.8%
欧洲 ⁽²⁾ :	+2.5%	+14.6%
中国:	-6.5%	-2.5%
北美	-1.2%	-1.2%

2021年收入 (按区域划分)



2022年收入 (按区域划分)



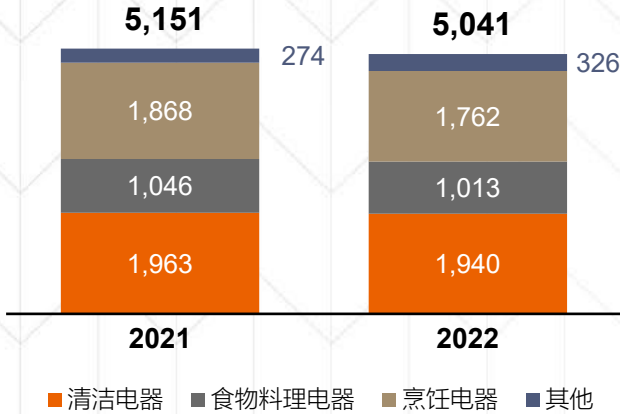
- 北美市场面临历史高位通胀，但我们不断执行有效的经营策略，推出深受消费者欢迎的新产品，帮助我们实现了市场份额的持续提升。北美市场的收入在 2022 年小幅下降 1.2%。
- 欧洲市场主要受到地缘政治冲突和英镑、欧元兑美元贬值等因素影响。由于英国市场份额的持续增加以及在其他国家的业务增长，欧洲地区的收入按固定汇率计算同比强劲增长 14.6%。
- 按固定汇率计算，来自中国的总收入同比下降约 2.5%。
- 在固定汇率下，来自其他市场的总收入实现了同比 8.8% 的增长。

(1) 其他市场包括以色列、日本和澳洲等
(2) 欧洲包括英国、德国、法国、意大利、西班牙等

核心品类仅小幅下滑，而其他品类增长强劲

按产品品类划分

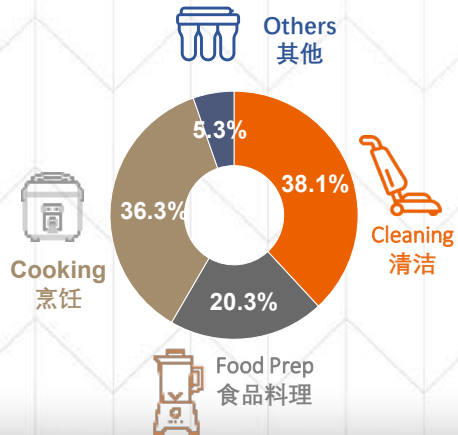
(百万美元)



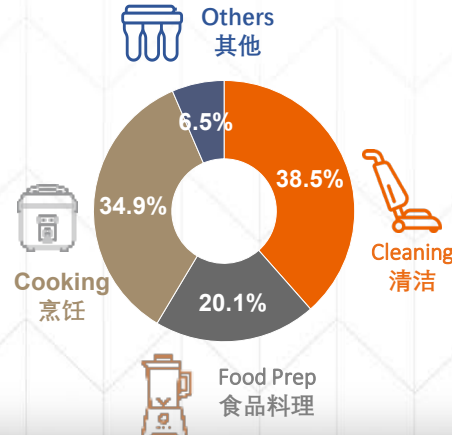
品类	同比变动
合计:	-2.1%
其他:	+18.9%
烹饪电器	-5.7%
食物料理电器:	-3.1%
清洁电器	-1.1%

- 2022年，烹饪电器、清洁电器和食物料理电器品类的收入同比略有下降。然而，我们仍能在大多数经营的品类或产品中提升市场份额，如无绳吸尘器、电饭煲和空气炸锅等，这表明我们有能力在艰难的环境下始终超越行业表现。
- 其他品类收入同比增长18.9%，主要受空气净化器、吹风机 (FlexStyle)、净水器等新产品的强劲表现所带动。

2021年收入 (按产品品类划分)



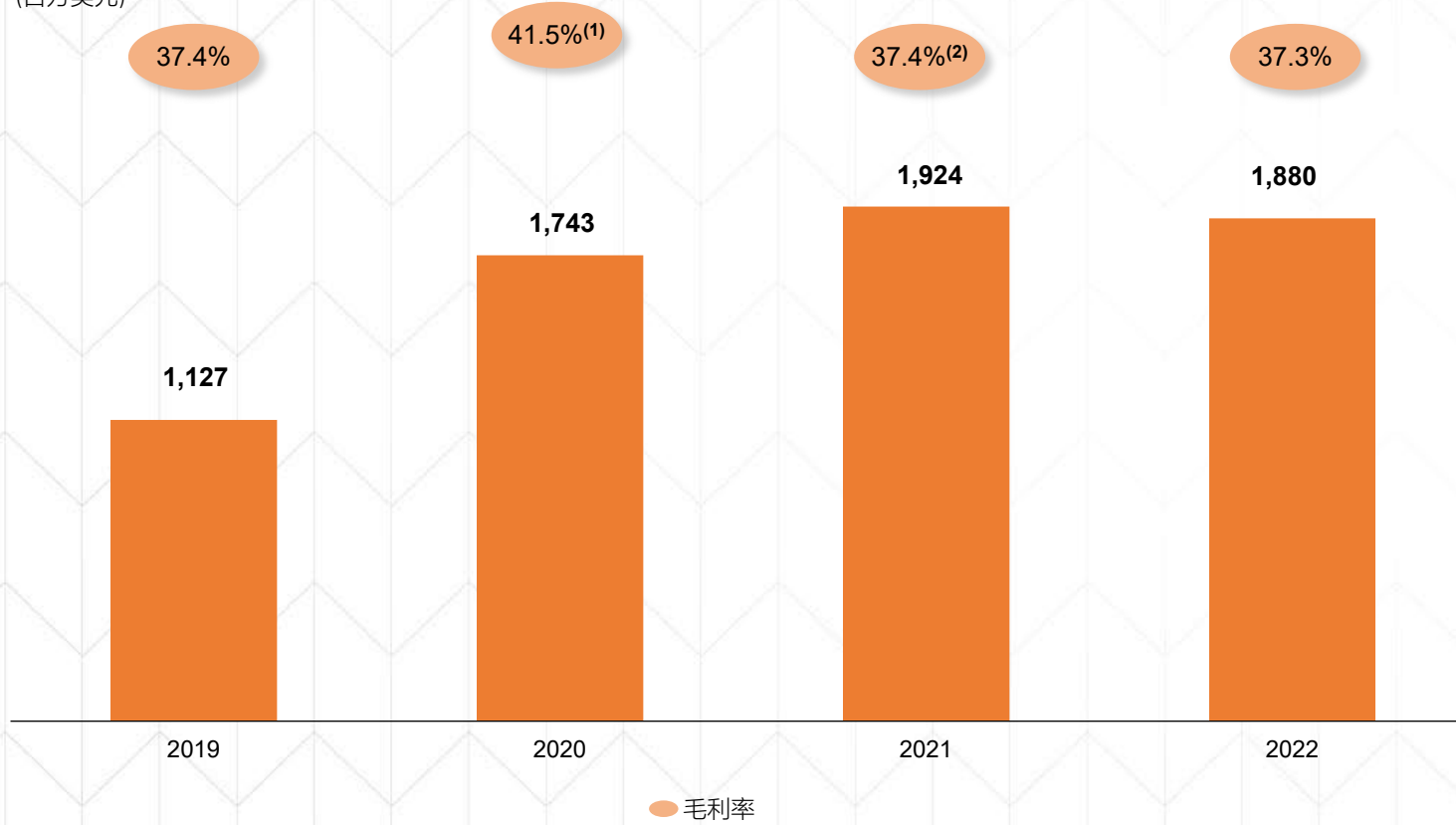
2022年收入 (按产品品类划分)



逆风之下，毛利率仍保持稳定

毛利及毛利率变化

(百万美元)



- 2022 年的毛利率为 37.3%，同比下降 0.1 个百分点，主要是由于某些成本逆风因素（集装箱和商品成本的上涨）和更多的促销投入所导致。

部分逆风的影响被有利的产品组合和 2022 年 3 月 23 日宣布的关税豁免（部分从中国进口到美国的商品）所抵消。

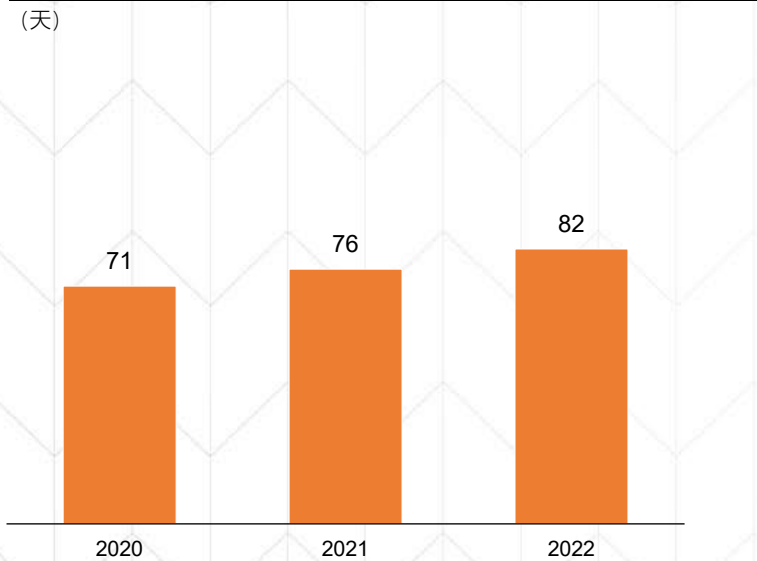
(1) 2020 年的毛利率包括与 2019 年相关的 3810 万美元关税退税。如果没有该退税，2020 年的毛利率将为 40.6%
 (2) 2021 年毛利率下降的主要原因是把此前在销售费用中列示的部分运费重分类至销售成本

充足的营运资金和健康的现金流

营运资金管理

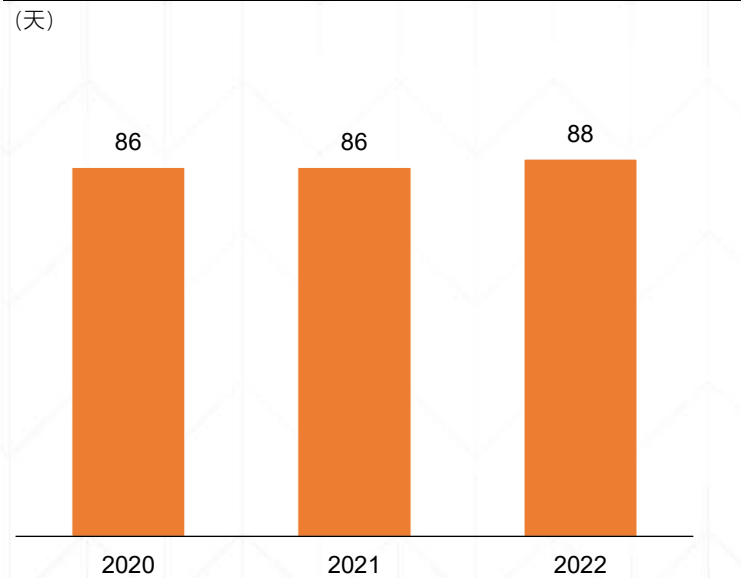
存货周转天数⁽¹⁾

(天)



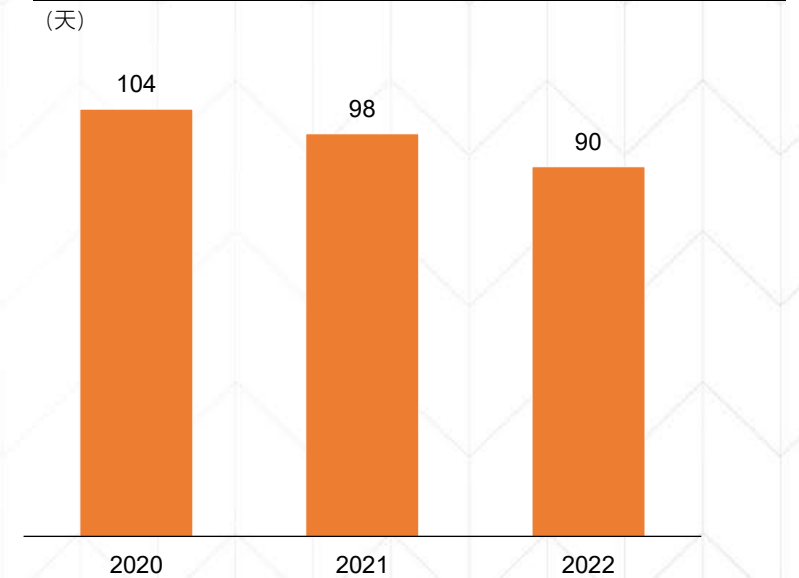
应收账款及应收票据周转天数⁽²⁾

(天)



应付账款及应付票据周转天数⁽³⁾

(天)



■ JS环球生活

(1) 平均存货周转天数等于平均存货除以销售成本再乘以以内天数，平均存货等于期初存货加期末存货，再除以二

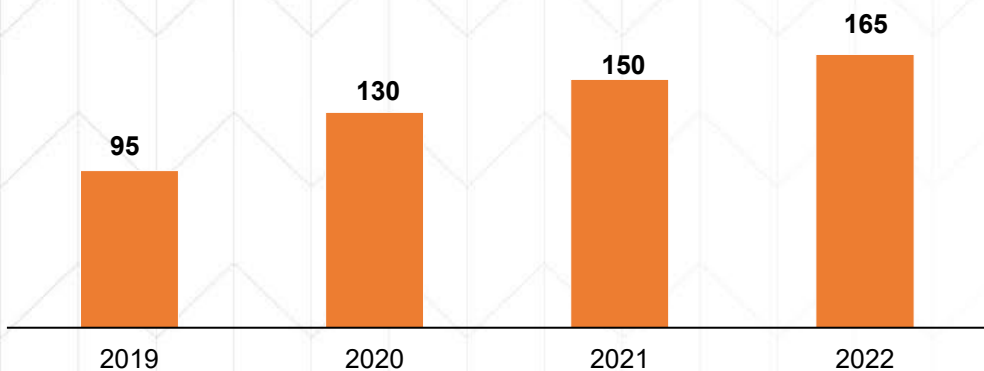
(2) 平均应收账款及应收票据周转天数等于平均应收账款及应收票据除以收入再乘以以内天数，平均应收账款及应收票据等于期内应收账款及应收票据（扣除减值）加期末应收账款及应收票据，再除以二

(3) 平均应付账款及应付票据周转天数等于平均应付账款及应付票据除以销售成本，再乘以以内天数，平均应付账款及应付票据等于期初的应付账款及应付票据（扣除减值后）加上期末的的应付账款及应付票据，再除以二

资本结构稳健

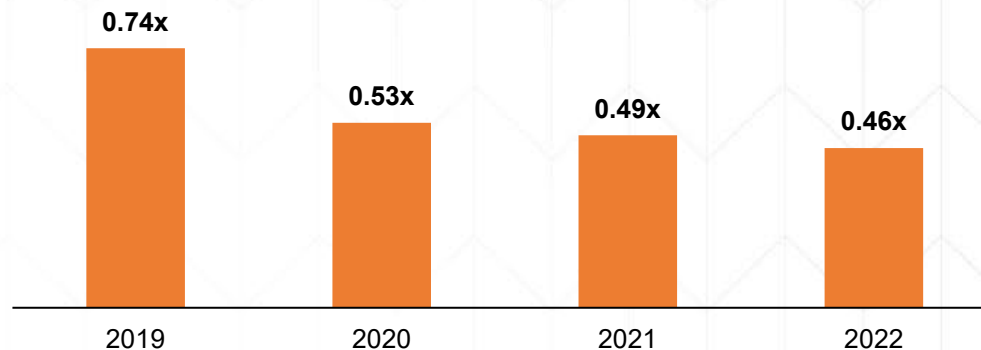
资本开支

(百万美元)



■ 资本开支

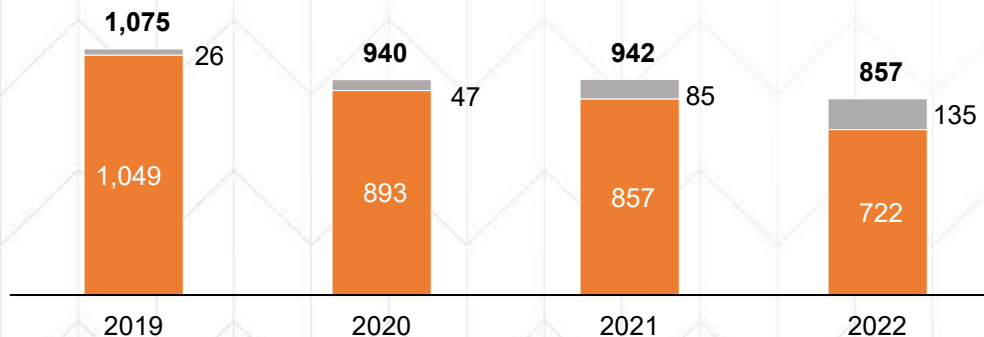
总债务 / 总权益比率



■ 总债务 / 总权益比率

债务规模和到期情况

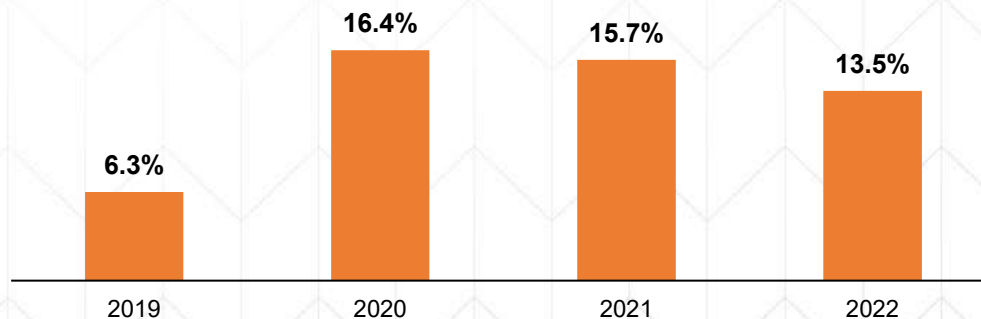
(百万美元)



■ 计息银行贷款 —— 非当期

■ 计息银行贷款 —— 当期

投资回报率



■ (净利润 + 利息开支) / (净资产 + 有息负债)

2022年业务更新



JS环球在我们增长战略下，取得了强劲的业绩

1

我们的业务坚韧，不断增长且日益多元化

2

现有品类 – 我们继续在主要市场增加现有品类的市场份额

3

进入新品类 – 2021的新品类在2022年全年释放势能, 而2022年的新品类帮助今年强势收官

4

国际化扩张 – 在我们的核心市场之外，Shark和Ninja品牌在新市场不断增长

5

我们的**增长战略优势**和驾驭当前宏观环境的能力将让我们再创佳绩

我们的与众不同在于提供高品质产品、快速的产品创新，横跨不同品类、不同地区并为客户带来持续的卓越价值

收入及利润实现行业领先的有机增长

过去三年→ 收入增长67%，经调整净利润增长82%

2022年业绩

净收入

经调整净利

对比2021年

-2.1%
+0.7%
(constant currency)

-15.3%

对比2020年

+20%

+2%

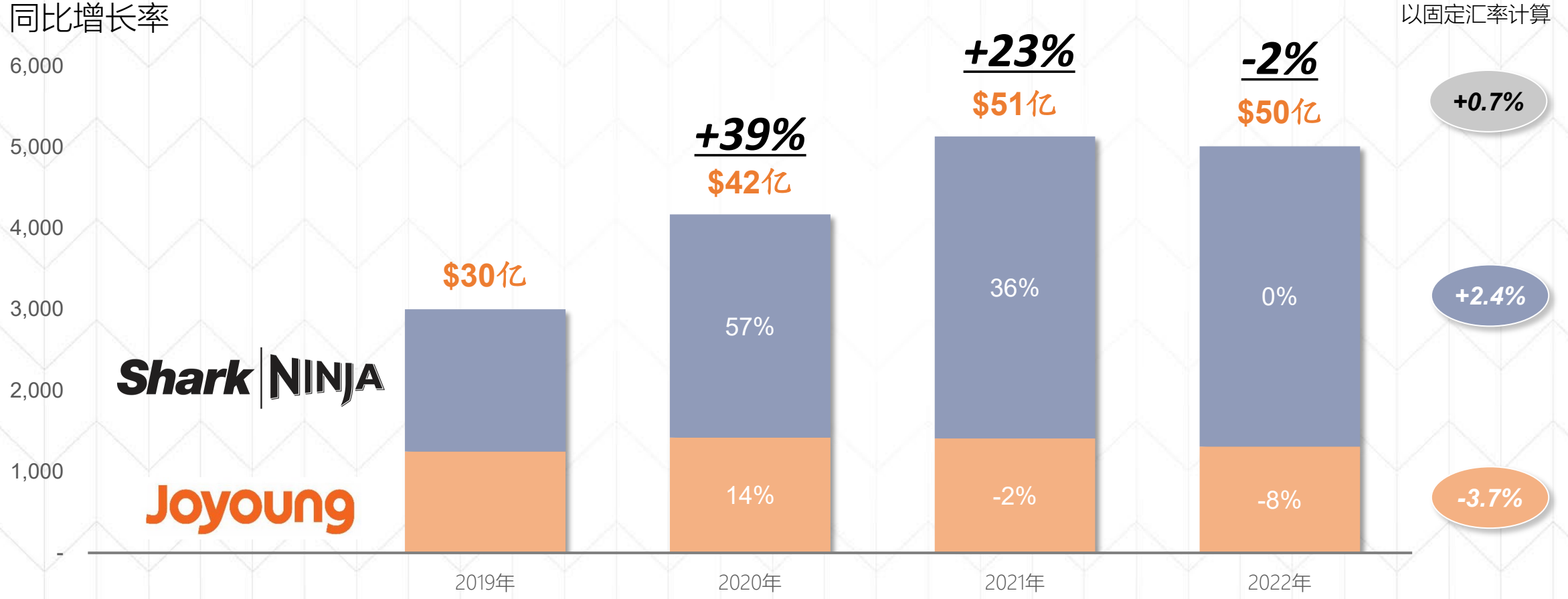
对比2019年

+67%

+82%

#1. 我们的品牌强大且日益多元化

净收入(百万美元)
同比增长率



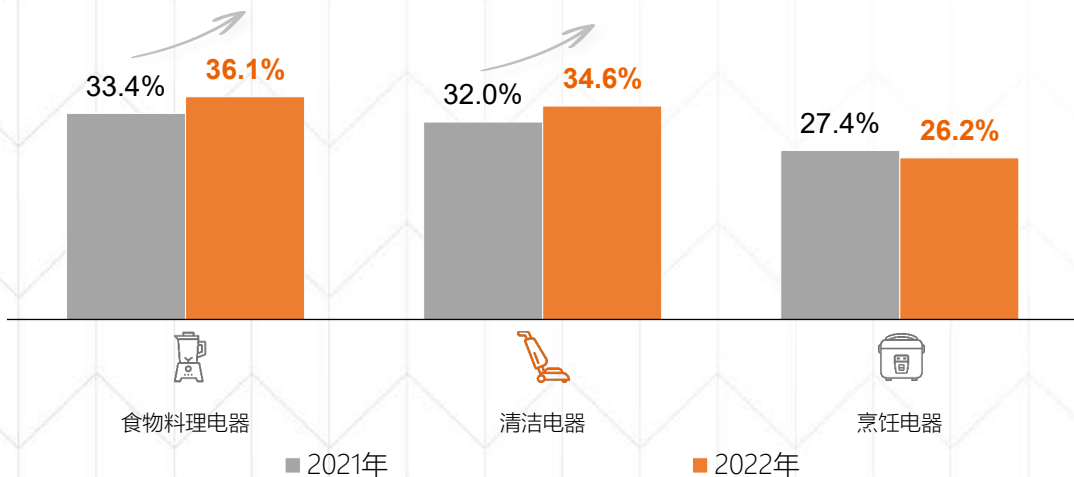
#2. 美、英市场的领先地位

作为核心市场的小家电市场领导者，JS 环球生活在现有品类中实现了显著的市场份额同比增长
2022年12月末 vs 2021年12月末

美国市场

吸尘器**第一品牌**
地面护理**第一品牌**
厨房小家电**第一品牌**

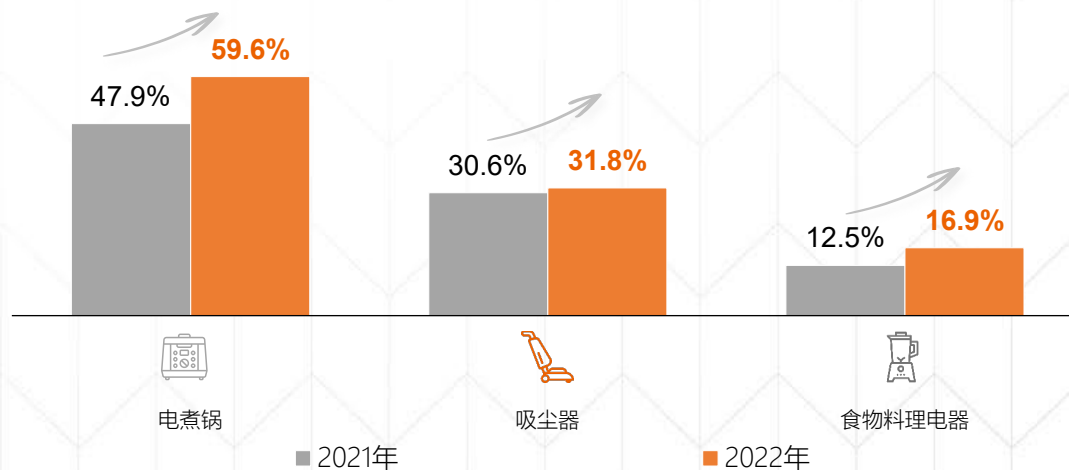
2022年JS环球生活的核心品类在美国的市场份额变化⁽²⁾



英国市场⁽¹⁾

所有品类的市场份额实现持续增长

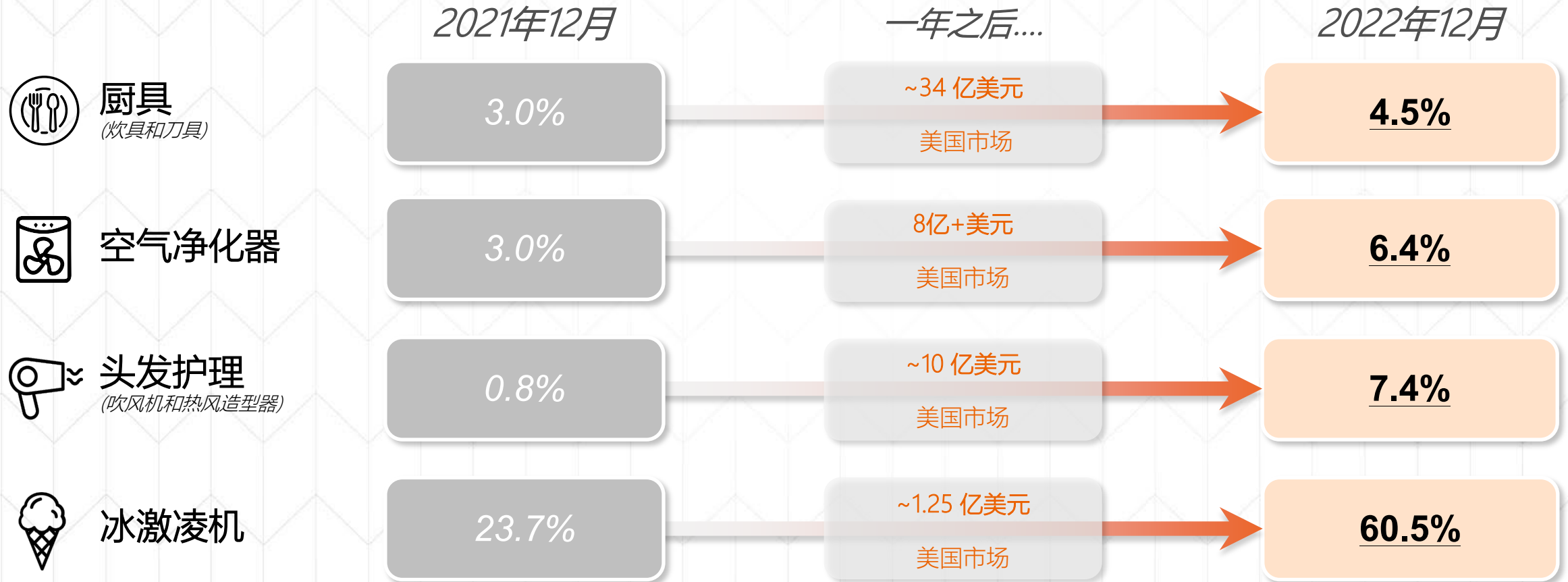
2022年JS环球生活核心品类在英国的市场份额变化⁽³⁾



(1) 不包括北爱尔兰市场
(2) 美国市场数据来源：NPD集团，Retail Tracking Service；采用2021年及2022年1-6月销售额（以美元计）数据
(3) 英国市场份额数据来源：GfK，Market Intelligence；采用2021年及2022年1-6月销售价值（以英镑计）数据

美国市场份额走势：近期进入的新品类

SharkNinja 的新品类迅速抢占美国市场份额



新品类扩张 – 2022年下半年主要新品 (SharkNinja)

2022年，我们继续在新品类和现有品类中推出新产品

Ninja™ Foodi™ NeverDull®
高级 13 件套
木系列刀具



Ninja™ CREAMi® Deluxe
11 合 1 冰淇淋机

Shark 3合1空气净化器



Shark FlexStyle™



Category Expansion

Shark FlexStyle™

Air Styling & Drying System

InStyle

Shark's Coveted Hair Styling System Keeps Selling Out on Amazon – but It's Finally Back (for Now)



Shark just launched its version of the Dyson Airwrap—and it's half the price

BYRDIE

Dyson Airwrap Multi-Styler vs. Shark FlexStyle: Which Is Better?



Viral TikTok Products That Make Perfect Holiday Gifts



allure

The Best Hair, Makeup, and Nails at the 2022 Emmy Awards

Shark's new multi-styling hair tool can dry, curl and volumize – what you need to know



PureWow

We Compared Conair Hot Rollers to Shark FlexStyle—Here's What We Found



SHARK'S FLEXSTYLE SYSTEM DEMOCRATIZES HIGH-END HAIRSTYLING



WWD

Shark's New Flexstyle Drying and Styling System Is Finally Back In Stock Today



Dyson Airwrap vs Shark FlexStyle: which is the best premium multistyler hair tool?



We tried the new Shark FlexStyle hair styler: is it a dupe for Dyson?

STYLECASTER

Here's Why The Shark Styler Is Better Than Dyson's Beloved AirWrap – Hint: It's Half The Price & Just as Good

现有品类扩展 - 2022年重点产品 (九阳)



高速破壁机
P557



0涂层电饭煲
N1



不翻面空气炸锅
VF736



净热一体机
RF660s



小磨王炒锅
CJ599



不用手洗破壁机
Y751



0涂层电饭煲
N7



不翻面空气炸锅
VF739



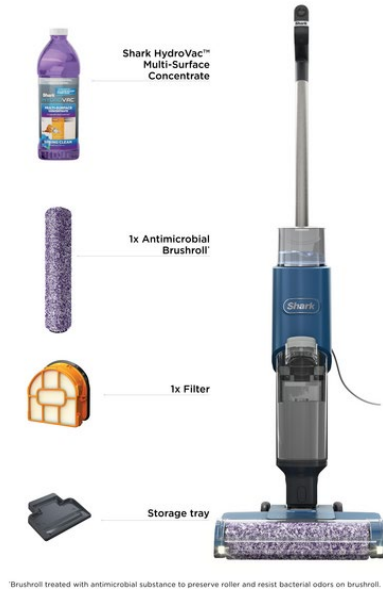
净热一体机
RF960



大磨王炒锅
CJ895

#3. 新品类进入 - 2022年重点产品(SharkNinja)

相邻类别



Shark HydroVac™ 洗地机



Ninja Woodfire™ 户外烤架

新品类

新品类进入

- 2022年内, SharkNinja 继续展现了执行其增长战略的能力并进入了两个新品类 → 2合1洗地机及户外烤架

#4. 国际扩张 – 在核心市场以外

我们在核心市场之外，取得了卓越的业绩增长

2022年业绩表现	同比2021年	同比2021年 (同汇率口径)	对比2019年
北美	-1%	-1%	101%
中国	-7%	-3%	3%
欧洲	3%	15%	185%
其他市场	1%	9%	162%

#5. 应对宏观环境带来的挑战

宏观因素



海运成本



通胀 - 外汇、大宗商品



供应链稳定性



库存健康状况



消费者需求波动



经济形势的不确定性

现状/应对措施

- 海运费用在2022年末及进入2023年后，对毛利率的影响已转变成有利的顺风因素
- 凭借我们的全球化规模，以及长期合作关系和新的合作伙伴，为北美和欧洲市场带来有利的合同条款

- 商品及零部件的成本预计从2021/22年的较高峰水平有所回落
- 继续通过整合SharkNinja和九阳的体量实现规模经济效应，强化与供应商的议价能力

- 凭借JS环球生活的采购实力，保持零部件供应稳定
- 持续评估并执行多种应对方案，例如设计优化、筛选新工厂合作伙伴、零部件本地化生产、现货采购等
- 持续优化多元化供应链

- 在2022年上半年积极采取措施，并延续至下半年，以调整零售商和全球供应链网络的库存水平
- 使得Shark和Ninja产品的零售商库存水平保持健康

- 尽管我们个别经营品类的市场份额同比出现下滑，但我们继续在大多数经营的品类中增加了市场份额
 - 展示了Shark 和 Ninja的品牌实力

- 得益于我们的全球化费用体系，我们于既往证明了在经济环境不明朗时期亦能有效地管理好利润水平
- 持续投资于研发和广告以驱动新产品和国际市场扩张
- 继续重点关注成本优化措施以推动未来增长

环境、社会和公司治理 (ESG)



ESG表现获市场认可



香港质量保证局 -
恒生指数可持续发展评级
2022年JS环球生活

获得 **A**

超过 **80%** 行业同行

自2021年的**A-**
提升至 **A**

富时社会责任指数
2022年JS环球生活

获得 **3.1**分

行业平均分
2.2分

自2021年的**2.8**分
提升至 **3.1**分

标普全球企业可持续发展评估
(CSA)

2022年JS环球生活

获得 **56**分, 排名位于
行业 **前5%**

自2021年的**45**分
提升至 **56**分

国际知名财经杂志
《机构投资者》
2022年JS环球生活

获得 **最佳ESG**
排名行业 **第三⁽¹⁾**

恒生可持续发展
企业基准指数
2022年JS环球生活入选

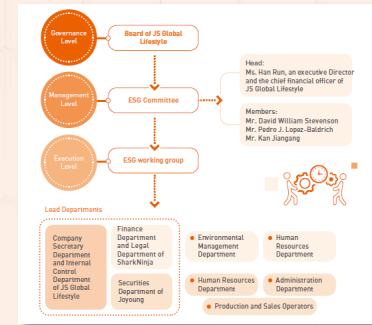
恒生可持续发展
企业基准指数
成分股

(1) 资料来源:《机构投资者》杂志于2022年6月23日发布的排名

搭建完整的ESG体系

可持续发展管理

- 完善ESG体系，披露JS环球生活环境、社会和公司治理（ESG）管制措施，为ESG事项制定系统规则和标准程序
- SharkNinja 聘请了首位可持续发展总监，领导全球 SharkNinja 可持续发展团队，并建立了 ESG 官方网站
- 2022年不存在违法违规记录



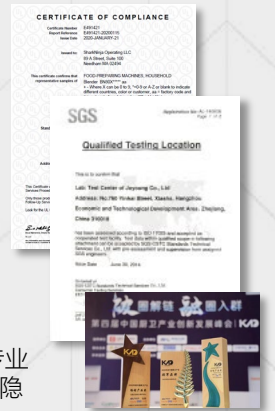
供应链管理

- 进一步将 ESG 因素纳入供应商选择标准 SharkNinja 要求所有潜在供应商完成 BSCI 或 SEDEX SMETA 第三方审核，而九阳对 26 家供应商进行审核并持续监控其 ESG 实施
- 与供应商保持日常和富有成效的接触，SharkNinja 每年至少对其一级供应商进行一次培训，而九阳则组织了51次供应商培训，覆盖221家供应商
- 公司制定并要求所有供应商遵守《供应商行为准则》，以确保建立可靠和负责任的供应链。九阳旨在确保 100% 的供应商通过 ISO 9001 认证



产品和服务

- 2022年，JS环球生活研发投入超2.25亿美元，截止至2022年12月31日，拥有约14,600项专利技术
- 维持基于 ISO 9001 标准的高标准质量控制程序。2022 年未发生因产品质量问题而召回的事件
- 确保客户对我们服务的高度满意，九阳2022年售后服务客户满意度达到97.4%
- 推出一系列新产品，其中九阳净水器产品荣获2022中国厨卫产业创新发展峰会三项大奖
- 执行全面的信息安全管理方案，2022年未发生信息泄露事件。九阳通过了第三方专业机构的ISO 27001信息安全管理体系统核，SharkNinja的信息安全体系对网络安全与隐私保护程序以及突发事件响应方案作出了详细规定



正在成为ESG行业践行标杆

环境保护与管理

- 朝着环境目标开展系统性工作，重点关注五大环境影响：温室气体排放、能源消耗、材料消耗、水消耗和废物产生，并持续开展后续计划
- SharkNinja欧洲总部已率先实现碳中和
- 2022年九阳光电总发电量为3,053,413千瓦时，其中87%为自用
- SharkNinja在2022年推行了减少食物浪费的解决方案，可帮助消费者将食物垃圾转变为堆肥产品

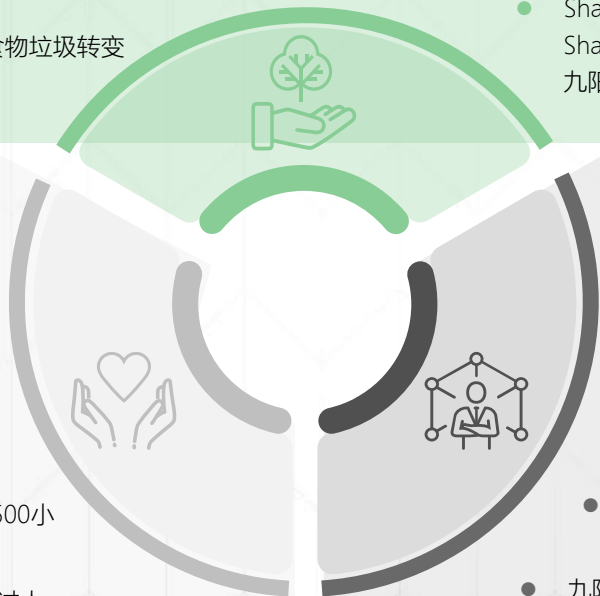
- 2022年，SharkNinja完善了范围三碳排放核算方法，并遵照ISO 14064:2018温室气体核算标准对全公司的范围一和范围二碳排放进行了评估
- JS改进了气候相关风险及机遇甄别方法，基于TCFD框架对财务影响和可能采取的应对方案进行了分析
- SharkNinja 在英国的仓储物流中心通过了 BREEAM 认证；SharkNinja 的总部获得了 LEED 银级认证；九阳通过ISO 14001:2015环境管理体系认证；



社会福利



- SharkNinja公益活动支出总金额达 139万美元，342名志愿者贡献了超过2,500小时的志愿服务
- 九阳公益基金会已资助1,330所学校，惠及736,766名学生，公益总支出超过人民币6,300万元
- 九阳公益厨房项目“已累计建成1,353间公益厨房，惠及超过50万名师生，累计捐赠超6,100万人民币



员工管理

- 标普企业可持续发展评估、富时社会责任评级和香港质量管理局-恒生指数可持续发展评级对JS全球劳动力管理相关议题的评分大幅提升
- SharkNinja 加强多元化、平等和包容 (DEI) 的实践，通过员工培训、DEI图书馆和全球每月DEI时事通讯加强DEI教育
- SharkNinja 中国荣获2022年大苏州最佳雇主的评选
- 九阳为不同职能和级别的员工打造了相应的培训课程。2022年员工人均培训时数超过80小时
- JS亦致力于保障残障人士就业，SharkNinja和九阳分别雇佣了41名和38名残障人士



战略重组 - 拟议分拆



背景和概述

- 在评估了“Shark”、“Ninja”和“九阳”三个品牌在不同地区的市场地位后，公司认识到各个市场上的成功需要因地制宜。因此，公司相信推动长期业务增长和提升本地市场影响力的最佳策略是将公司“分拆”至两个主要市场：(i) 亚太地区，以及 (ii) 北美、欧洲和其他特定的国际市场
 - JS环球生活将继续在香港联交所上市，专注于包括大中华地区在内的亚太地区
 - SharkNinja集团（即“分拆公司”）将寻求在美国证券交易所单独上市，其业务的重心是北美、欧洲以及不包括亚太地区的其他特定国际市场

拟议分拆和拟议分配

- JS环球生活的每位股东有权按照各自在JS环球生活的持股比例，对JS环球生活所持SharkNinja的全部股份进行按比例分配
- 具体的分配比例将在更临近拟议分拆前予以确定
- 尚须股东们在特别股东大会上做出普通决议进行批准通过

潜在发行

- **不超过20%SharkNinja的股份**（经全面摊薄）
- SharkNinja**新股和旧股的组合**⁽¹⁾，具体组合比例待定
- 剩余股份适用**六个月的禁售期**⁽²⁾
- 尚须少数股东在特别股东大会上做出普通决议进行批准通过

(1) 可能仅包含新股份

(2) 指JS环球生活将按照拟议股份分配方案向其股东分配的所有SharkNinja股份（不含潜在股份发行中出售SharkNinja的任何减持股份）

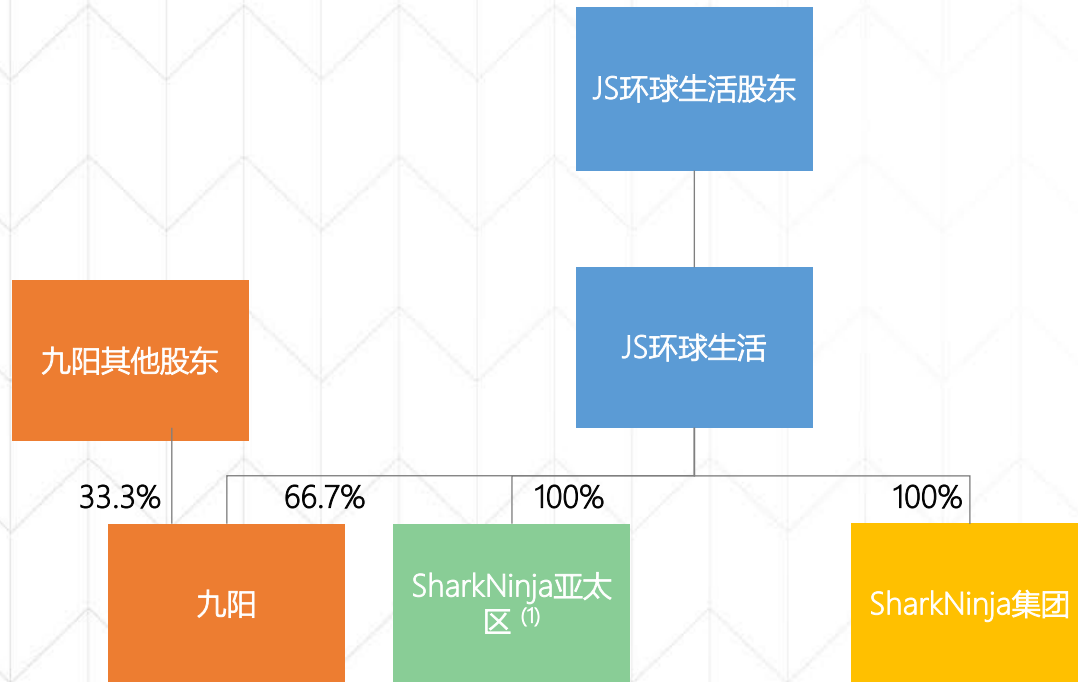
分拆将造就两个强大的独立业务：JS集团和SharkNinja集团

	JS集团		SharkNinja集团
	九阳	SharkNinja亚太区	SharkNinja集团
产品	<p>Joyoung 九阳</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要为厨房电器 	<p>Shark NINJA</p> <ul style="list-style-type: none"> 针对亚太地区（包括大中华地区）、迎合本地消费者偏好的SharkNinja产品 	<p>Shark NINJA</p> <ul style="list-style-type: none"> 针对美国、欧洲和其他特定国际市场的SharkNinja产品 
目标销售地区	<ul style="list-style-type: none"> 大中华地区和潜在的其他亚太国家或地区 	<ul style="list-style-type: none"> 亚太地区（包括大中华地区） 	<ul style="list-style-type: none"> 美国、欧洲和其他特定的国际市场（不包括亚太地区及大中华地区）
销售渠道 (1)	<ul style="list-style-type: none"> 当地线下零售商及分销商 线上电商平台 	<ul style="list-style-type: none"> 当地线下零售商及分销商 线上电商平台包括DTC消费者直销模式 	<ul style="list-style-type: none"> 当地线下零售商及分销商 线上电商平台包括DTC消费者直销模式
研发	<ul style="list-style-type: none"> JS集团和SharkNinja集团将保持独立运营各自的研发业务，同时能够互相利用彼此产品开发方面的优势 		
供应链	<ul style="list-style-type: none"> JS集团和SharkNinja集团将各自拥有采购职能从而支持其采购需求，而JS集团将协助SharkNinja集团从中国的OEM供应商采购用于生产家用电器的组件 		

(1) JS集团与SharkNinja集团的销售渠道并无重叠

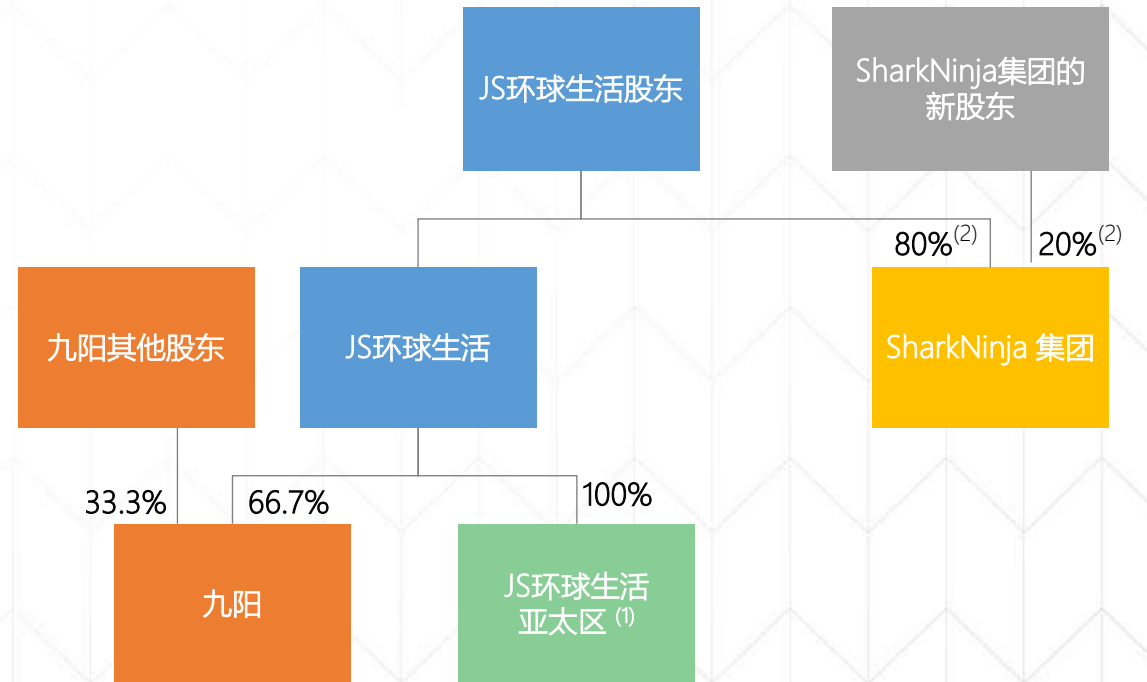
分拆前后的股权结构

拟议上市分拆、拟议股份分配和潜在股份发行完成之前



拟议上市分拆、拟议股份分配和潜在股份发行完成之后

假设潜在股份发行在发售新股份方面可以按最大限度进行



(1) 拟议上市分拆完成后，JS环球生活亚太区将负责Shark和Ninja两个品牌的产品在大中华地区和亚太地区的设计、生产、营销和分销

(2) 基于股份全面稀释后

分拆上市的潜在裨益

1

为股东和投资者提供具有吸引力的价值主张

- 为股东和投资者提供更多关于JS集团和SharkNinja集团各自业务和财务状况的信息披露
- 为股东提供更大的灵活性来调整他们的投资敞口
- 帮助投资者更好地做出投资决策

2

加强地理聚焦提升运营效率

- 在强大的创新能力和针对各自市场更为本土化战略的推动下，为持续增长做更好的准备
- 快速响应当地消费者和市场需求
- 更有效地抓住商机，完善运营及财务表现

3

提高公司治理的独立性以实现可持续发展

- 双方的执行董事和高级管理人员几乎没有重叠，实现更聚焦的发展和战略规划⁽¹⁾
- 通过量身定制的社会和环境实践获得可持续的竞争优势
- 有助于两个集团加强招聘、激励和留存管理层和核心员工的能力

(1) 拟议分拆和拟议分配后，预期SharkNinja集团与JS集团之间的执行董事及高级管理人员不会重叠，惟王旭宁先生预计将同时担任两个集团的董事。

策略及展望



确保持续增长的战略

如何交付→ 以消费者为中心



开发创新性产品并将其商业化，将尖端科技及质感设计相结合



通过销售网络和 product 品类扩展推动长期可持续性增长

如何实现增长

现有品类

占据优势的市场份额
持续创新

新品类

进入新的和相邻的产品品类
扩展近期推出新品类中的产品组合

新市场

Shark和Ninja品牌在亚太地区的扩张
欧洲增长
在法国、德国、西班牙、意大利扩张

未来展望



积极应对
全球宏观经济挑战



继续超越
整体市场表现

亚太地区展望 – 如何实现增长

新市场

在亚太地区扩张Shark和Ninja品牌

- 直营模式: 澳新⁽¹⁾、印度、越南
- 分销模式: 东盟 (除越南)

新品类

- 进入新的或相邻的品类, 例如头发护理品类 (目前未进入亚太市场)
- 扩展近期推出的新品类 – 丰富产品组合

现有品类

- 提升现有核心品类的市场占有率, 例如在日本, 我们将重点提升无线吸尘器的市场份额

(1) 澳新指澳大利亚和新西兰两个国家

我们的使命



通过革命性创新及设计驱动型智能家居产品提高全球家庭每日生活品质



The logo consists of the letters 'JS' in a large, bold, orange sans-serif font, with the word 'Global' in a smaller, bold, orange sans-serif font directly below it. The background features a repeating pattern of light gray zig-zag lines forming a grid of diamond shapes.

JS
Global