

证券代码：002024

证券简称：苏宁电器

## 苏宁电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20121019

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	行健资产：潘振邦、郭贤光
时间	2012年10月19日上午10:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务助理：黄巍
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司未来新开店主要分布在哪些城市？</b></p> <p>答：新开店主要分布在三四线城市，一二线城市的新开店主要是旗舰店。根据预计，全国大概有2000个城市可以开店，目前已开店1700多家，覆盖600多个城市，可以开店的空间还很大。在城市的选择上，主要是结合人口数量和当地的GDP综合考虑。</p> <p><b>2、门店品类的拓展情况？</b></p> <p>答：公司门店品类将会拓展，尤其在Expro超级店中，会增加商品品类，但不会随意扩展，而是与家电产品关联度很高的品类，家居家用等家庭生活相关的一些产品，会根据现有产品去做延展。</p> <p><b>3、如何看待与供应商之间的合作关系？</b></p> <p>答：苏宁与供应商一直致力于供应链的优化，合作模式的创新，比如推进OEM、包销定制产品的采购。此外苏宁一直在推进自营工作，希望通过自身经营能力的增强，能够有效的</p>

	<p>实现专业化分工，进一步优化供应链管理，实现双方的共赢。</p> <p><b>4、公司未来毛利率的变化趋势如何？</b></p> <p>答：随着公司与供应商合作的进一步加深，公司采购规模的进一步加大，OEM 定制包销等自主产品占比的提高，公司的毛利会保持持续稳定的增长。</p> <p><b>5、公司为何要收购“红孩子”？</b></p> <p>答：母婴品类所关联的群体比较丰富，母婴产品的延展度也较好，且标准化程度高，是我们优先考虑拓展的品类。红孩子在运营母婴品类方面积累了一定的经验，口碑较好。通过收购红孩子，公司能够快速切入到母婴品类的运营中，深入的研究产品、供应链等。红孩子将作为公司母婴频道，保留其品牌运营，同时公司也会在线下设立母婴专区，这也是公司线上线下融合战略实施的一个尝试。</p> <p>接待过程中，公司相关 IR 同事与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2012 年 10 月 19 日