

证券代码：002024

证券简称：苏宁云商

苏宁云商集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20160310

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	中泰证券：研究所所长谢刚、研究员彭毅
时间	3月10日 14:30
地点/会议模式	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：任峻
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、与阿里合作的进展如何？</p> <p>答：目前合作主要围绕供应链、物流两个方面展开，一是提高商品的管理能力，另一方面是降低物流成本提高物流效率。</p> <p>2、苏宁物流与阿里菜鸟目前的对接情况？</p> <p>答：物流方面，双方对接顺畅，苏宁承接的业务量在逐步的增加。阿里将物流业务转给菜鸟，菜鸟将业务转给苏宁，菜鸟不做仓储配送，由我们来做。物流业务承接量发展空间巨大，只要我们有能力就可以做。这是一个渐进的过程，我们通过承接阿里的业务，提高业务满载率，将苏宁物流的能力发挥出来。</p> <p>3、苏宁长远的战略规划是什么？</p> <p>答：企业经营是要盈利的，所以苏宁要建立多元化的盈利结构。苏宁零售盈利的核心在于门店，通过管理的提升，坪效的提高，对门店进行潜移默化的迭代升级。这是长期而又扎实的</p>

的发展。

同时，核心能力要加强。供应链的博弈能力与物流的运作效率都要加强。“半日达”、“次日达”只是标配，我们要做的是效率的提升。所以苏宁开放物流，开放供应链，整合资源。供应链博弈的背后是效率。

这些方面做好之后，销售可以提升、利润可以提升、品牌可以提升、行业的门槛会提升，市值也可以提升。苏宁的战略已经清楚了，现在是执行的问题，如果走下去，苏宁会在形成行业高门槛的情况下持续发展，这种模式利润率不是很高，但是很安全。

落实到执行层面，总部要专心做互联网，分公司专心做门店、物流和服务。内部组织上，总部与大区要有清晰的分工。

4、苏宁易购农村服务站的发展情况？

答：苏宁易购农村服务站是苏宁物流的一个节点，在实现销售的同时，我们的农村服务站重点在培养用户，建立物流节点。

5、苏宁云计算项目进展情况？

答：目前，苏宁的云计算主要运用在两方面，一是我们内部的业务，二是作为对一部分的合作商和供应商伙伴提供供应链服务的工具。

苏宁准备在细分领域里进行云业务的发展，比如智能家居领域。智能硬件会产生数据，通过分析数据对智能硬件的应用与服务提供帮助。

6、苏宁金融的发展情况？

答：目前苏宁金融基本上是全牌照了，从消费金融、小贷、保理、基金销售，基本上都有了，接下来我们需要核心金融牌照的获取。各种金融牌照只有与消费场景结合起来才能发挥最大价值，苏宁不仅拥有线上消费场景，更有优势的是我们还拥有线下的消费场景。

	<p>任何企业经营到一定规模，就是数据、金融、物流的盈利，金融对企业来讲就是资金流。</p> <p>7、展望未来 3-5 年苏宁的业务格局。</p> <p>答：零售、物流、数据、金融、人才是未来业务格局的重点。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《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	2016 年 3 月 10 日