

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：20140312

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	高华证券、申银万国证券、中信证券、中金公司、广发证券、东方证券、东兴证券、安信证券、美国美林国际、国海富兰克林基金、华夏基金、广发基金、嘉实基金、南方基金、国泰基金、深圳九思投资等
时间	2014年3月12日（周三）下午16:30
地点	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、民营银行相关情况说明</p> <p>答：针对相关媒体报道，公司第一时间就民营银行开展的情况进行了说明。</p> <p>公司高度重视民营银行申报工作，内部成立了专门的项目组，也与相关政府部门保持密切沟通。现在国家明确提出在很多领域鼓励民营资本进入，金融领域就是其中之一。批准哪家公司发起设立民营银行，国家有自己的考虑、计划和标准。不管现在是哪些企业得到了试点资格，等到未来国家的政策、法规等更加完善的时候，民营资本进入金融领域将被广泛推广。</p> <p>公司向互联网零售转型升级发展战略清晰且明确，不断加强在商品供应链方面的能力，金融服务是一种增值服务，涵盖内容很多，有支付结算的内容，也有如基金销售、保险销售等</p>

新业务。申请设立民营银行作为公司金融服务的一个领域，但不是苏宁金融服务的全部。国家也明确表示第一批试点后还会继续对民营银行放开，因此公司还将根据国家政策适时推进民营银行申请设立的工作。

2、如何看待行业竞争格局变化？对于京东与腾讯达成合作协议，公司未来突破口在哪？

答：零售行业是一个充分竞争的行业，无论是资本还是业务层面的行业整合频频发生，苏宁 20 多年就是在市场竞争中拼搏过来的，也曾经历过同行靠大量并购抢占市场，但是苏宁一直坚持不断强化自身核心竞争力的战略，最终实现赶超。对于公司来说，苏宁当前最重要的事情就是要围绕既定战略，回归零售本质，为消费者提供更优质的服务，更好的体验，真正将 O2O 模式落地，实现成效凸显。只要心里装着顾客，所有的工作围绕着用户展开，这才是我们能在竞争中立于不败之地的基本点。

3、美国硅谷研究院对用户体验提升的帮助？今年 2 月以来流量持续上升，未来将如何变现？

答：对于零售来说，流量的提升最终在于商品、服务、价格这样一个综合的价值体系，只要坚持零售本质，把这些方面做好，用户体验自然而然会逐步提升，流量、转化率也会提高。公司明确提出要提高流量的质量，重点在于获得忠诚用户的流量。

根据去年内部调研显示，我们今年主要将从以下几个方面提升用户体验，首要的是物流，第二是产品丰富度与库存充足性，第三是用户使用环节便利性和体验感，这些都是公司现阶段工作重点。

4、民营银行如果获批设立将如何打算？京东上市后会将对利润有所诉求，是否会缓和市场竞争？

答：民营银行是苏宁金融服务领域的一个环节，将根据用

户需求和自身资源设计发展战略，理念是满足消费者在零售服务过程中收支结算与资金管理方面的便利性。另一方面也会结合供应链管理和数据分析，为战略合作伙伴和平台商户等提供相应的金融服务。

今年是苏宁战略布局转向战略执行的阶段，苏宁将会采取积极的竞争策略，争取获得更大市场份额。市场竞争中，除了服务、体验以外，苏宁今年将会在产品采购规模优势的基础上，推进大规模定制包销、引进新品、特色商品，加大高附加值商品，并在精准推荐等方面花大力气，一方面扩大规模，一方面吸引用户，另一方面提升竞争中的盈利能力。

5、苏宁在用互联网思维获取更大市场份额的同时，在财务上亏损程度方面做了怎样的准备？

答：我们认为互联网思维是在用户体验、产品研发、开放分享等方面，而不是简单的比亏损。苏宁会顺应互联网信息透明的比价趋势，在标准化商品上进一步凸显苏宁采购规模优势，普惠消费者，但另一方面，在供应链集约优化，差异化商品管理能力以及服务能力提升上也会同步建设，以提升盈利能力，形成可持续发展的商业模式。但苏宁互联网转型是一项长期战略，我们也不会着眼于—城—地的得失，短期内出现的竞争一定会果断应对，长期来看，苏宁一定注重良性商业模式的建立。

6、在移动互联网方面会有哪些突破性的创新？

答：苏宁重视移动互联网的发展，积极通过移动互联网推进 O2O 发展。今年移动互联网用户发展上，途径包括门店预装、供应商生产预装、与 PPTV 合作、与应用市场合作推广等，苏宁会及时把握机会，在一些新业务方面抓住亮点。

7、公司电商数据方面的情况？简单介绍下物流方面的体系调整。移动互联网方面，是否会与其他平台合作？

答：公司将进一步完善关于电商业务进展情况的信息披

露。物流是战略性业务，用独立公司的方式运营，实行内部专业化运营。同步建设物流法人体系，总体层面有物流母公司，各省有物流子公司，以及子公司下的物流配送站。在物流方面会进一步加大投入，区域枢纽方面将加大选址，并将进行第二轮物流选址规划。此外，物流建设效率方面，我们也在研究。行业合作方面，苏宁一直都是开放的心态。

8、如何发挥线下门店优势？今年门店方面的建设规划如何？

答：今年，苏宁在门店建设方面有明确规划。一级城市将继续关闭低效的社区店，提升现有门店的单店效率与坪效，重点发展一级城市旗舰店。公司按照互联网思维方式对门店的产品、体验、流程进行研发，与前端业务体系结合，了解消费者需求。

今年苏宁将重新启动三四级市场发展，上半年将集中在安徽地区的三四线市场快速渗透，所有城市会在二级城市物流支撑下，进行线上线下相互支持。如果试点成功，三四季度会在河南、湖南、湖北进行推广。

9、与满座网的合作情况？

答：苏宁在春节前签署了收购协议，现在基本完成了交割与整合。预计4月份将开始拓展满座网业务领域，包括加大拓展满座网商户，拓展实体团购业务以及移动互联网产品方面的创新。

10、今年公司在内部互联网组织架构调整与人才引进上有什么新的举措？

答：公司组织架构已调整到位，包括线上线下融合；建立独立公司运营专业业务（含处于培育阶段的业务）；在大组织下以小事业部形式，灵活设置组织推进产品创新。

内部管理方面，以产品为突破，以项目跨体系调动资源，聚焦重点业务战略。

	<p>决策方面，在总裁办成立战略管理部，重点根据苏宁转型路线图，由集团高层领导亲自推动战略重点工作。</p> <p>人才引进方面，PPTV、满座网的高级人员都进入了公司总裁办；加强员工激励；引进搜索、金融、用户体验等具体领域的人才；北京研发方面今年预计人员规模达到 200 人；上海研发方面以 PPTV 原有研发管理体系为基础，建立苏宁上海研发基地，专注金融产品研发；硅谷研发方面已经引进了一些国外知名企业高级技术人才。</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	2014 年 3 月 12 日