

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：20161206

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	瑞士信贷：分析师 Raymond、Carey Shi
时间	2016年12月6日上午 11:35
地点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	黄巍：董秘办副主任
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、这两个月线下实体店转型情况怎么样，未来计划？</b></p> <p>今年实体店经营情况逐步变好，一方面在做关店、转租、降租调整，提高单店经营质量，另一方面进行店面升级，推出了云店，云店销售产品的同时也能提供一站式服务体验，增加了商业业态，例如餐饮休闲娱乐设施。针对三四级市场，公司在开设易购服务站，易购服务站一方面宣传公司品牌，另一个方面提供服务。公司还在社区开设苏宁小店，商品以超市日用品为主。</p>

**2、需要关闭的店铺是否都已经关闭了？店面数量在年报里看到的是包含了服务站的吗？**

过去几年公司关店数量较大，主要针对一些经营质量较差的店面。服务站数量在年报里面是另外披露的。

**3、苏宁引领了新零售发展？**

我们在 2010 年就已经开始进行转型升级，现很多同行和我们之前采取的转型措施类似，由此可以看出我们之前的转型是符合行业发展趋势的，具有前瞻性的。

**4、苏宁现在客单价怎么样？**

客单价分线上线下来看，线上较低，这是由于线上销售的特点导致，通过新品类，如母婴、超市用品降低客单价以及提高复购率。线下较高，因为更多是高端、新品、高附加值产品的推广以及整体家电解决方案的提供，公司希望能够提升线下客单价，例如做套购活动。

**5、未来超市和母婴品类对销售收入的贡献？**

公司的销售收入以家电和 3C 为主，母婴等商品占比在不断提高。超市、母婴品类将不断丰富，有助于提高复购率，客户粘性。

**6、备货一般提前多久？**

品类不同备货周期也不一样，同时也会根据促销节奏来安排。整体来看，公司的库存周转水平逐步向好，供应链管理能力和不断提高。

#### **7、公司有定制产品吗？**

我们有定制包销和自主品牌，基本涵盖各品类。

#### **8、苏宁自营和平台发展方向？**

公司现阶段自营占比较大，通过自营发展，流量提升，带动平台的发展。平台的发展对提高公司商品丰富度有积极的作用，公司将大力发展平台。

#### **9、农村电商发展策略？**

公司在三四级市场开设了苏宁易购服务站，自营模式，易购服务站承担销售、体验、展示、服务的职责，为农村消费者提供产品销售和服务；同时公司通过线上中华特色馆，运用苏宁在物流、销售渠道的优势，帮助农村商品进城。

#### **10、苏宁物流是自营吗？第三方占比是多少？**

苏宁自营商品是由苏宁物流配送，苏宁物流已经开放但目前占比较低，主要服务于商户和上游供应商，未来会继续拓展。我们物流服务的特点在于苏宁可以提供仓配一体的全供应链流程的物流服务。

#### **11、公司的理财产品和哪些机构合作？**

公司目前合作的对象有银行、基金公司、证券公

	<p>司等，以固定收益类型产品为主，内部有完整的投资流程，保障资金安全性，主要做资金流动性管理，保值增值。</p> <p><b>12、未来并购方向？</b></p> <p>公司如果实施投资、并购都将专注于主业，如供应链效率提升、物流技术改善、商品品类丰富等。</p> <p>交流过程中，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12月06日