

大商股份有限公司

关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次投资者说明会情况

2022 年 4 月 21 日，本公司发布了《大商股份有限公司关于召开 2021 年度业绩说明会的通知》，公司业绩说明会于 2022 年 4 月 28 日上午 9:00-10:00 通过上海证券交易所上证路演中心以“图文展示+网络文字互动”的形式召开。公司董事长牛钢先生、总经理闫莉女士、董事会秘书王飞先生、财务负责人孙凤玉女士、独立董事赵锡金先生出席了本次说明会，并与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者普遍关注的问题进行了解答。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

本公司就投资者通过电话、传真、电子邮件方式以及在说明会上（“上证路演中心”网络平台）提出的普遍关心的问题给予了回答，相关问题及答复整理如下：

1、问：过往年度公司经营、业绩始终不错，2021 年度公司是否仍然保持良好态势？具体经营情况如何？

答：感谢投资者的认可！2021 年随着疫情防控形势不断好转，居民消费需求逐步释放，商品零售行业趋势向好，公司董事会、管理层与广大员工上下同心，积极应变，围绕创新模式、恢复经营、增利降费等目标展开工作，经营业绩逐步恢复并保持向好态势。公司 2021 年实现营业收入 79.32 亿元，实现归母净利润 7.02 亿元，同比增长 40.60%。

2、问：近几年受疫情影响，面对疫情下消费模式转变，公司有什么应对措施？

答：感谢投资者的关注！针对疫情带来的消费习惯和消费模式的改变，公司一是积极调整品类结构和经营模式，不断探索零售业务的模式创新和升级，二是利用天狗网的技术和平台，结合微信小程序，开展全民直播活动，以超市商品为核心，通过“线上下单，线下引流”，为消费者提供多种无接触购物的渠道和场景，三是公司大力推进“四自经营”及“联销承包”政策，增加稀缺商品的引进，做大进口商品批发业务等，探索差异化的经营方式和竞争优势。

3、问：公司近些年都保持了高分红，想问下未来的股东回报规划

答：感谢投资者的关注！公司 2019 年，2020 年及 2021 年三年均保持了高分红比例，累计现金分红 9.65 亿，未来公司将在兼顾全体股东的整体利益、公司的长远利益及公司的可持续发展前提下，保持利润分配的连续性和稳定性，为投资者提供持续稳定的投资回报，增强社会公众投资者对公司的信心，实现公司与投资者的双赢。

4、问：资产负债率较前期有所增加，我发现是租赁负债增加导致，请问这部分负债的构成情况，和对未来公司的影响情况。

答：感谢投资者的关注！公司租赁负债的构成是因为 2021 年执行新租赁准则，是公司未来应支付的固定租金和按一定指数变化租金的现值，在维持现有租赁不变的情况下，随着租金的支付，折现摊销的财务费用会逐年降低，因此每年折摊的租赁成本随之减少，对公司业绩正向影响。

5、问：公司免税牌照申请情况，现在进度？

答：感谢投资者的关注！公司已于 2021 年 2 月设立北京南货北调国际贸易有限公司，于 3 月和 4 月赴海南与政府相关领导沟通了相关规划，考察了项目选址等情况，并参加 5 月份海南消博会。公司将以参加消博会为契机，在海南政府的支持下，积极争取实现在海南自贸港等中心城市战略布局，争取海南岛内居民免税业务资质，同时公司继续推进境内免税牌照申请工作，相关申请材料已提交相关审批部门。上述事项仍处于整体规划及推进阶段，实施过程中公司将按规定对具体的投资项目等履行相关审议程序和信息披露义务。

6、问：业绩分红才是王道，支持公司今年这么高的现金分红，希望公司也能送股回报我们投资者。

答：感谢投资者支持！根据监管部门及公司章程关于分红的相关规定，公司优先采取现金分红的方式进行利润分配，回报投资者。公司 2021 年度分红预案为每 10 股派发 20 元现金股利，现金分红比例 109.54%。自上市以来，公司已实施现金分红 20 次，累计分红 26.29 亿元，为投资者提供了丰厚回报。公司今后将采取现金及送股等不同分红方式持续回报投资者。

7、问：疫情当下是否考虑大力发展天狗网网购技术支持？

答：感谢投资者的关注！公司将大力发展天狗网：一是依托公司实体店铺网络，利用公司天狗网的技术和平台，打造以导购为核心的私域生态，开发“超卖盒子”小程序，推出商超极速达和超级卖手、天狗直播间等全新购物形式，为线下引流，为实体赋能；二是天狗网推行“送货上门”、建立“无接触自提点”和“无接触社区配送”，打造更加安全的购物环境购物方式。

8、问：我是一名价值投资者，认为公司高净值，低市盈率，具有很大的投资价值，公司未来的发展计划如何？

答：感谢投资者的支持！公司未来将继续做大国内商业零售业务，同时全力做强批发业务，具体发展计划如下：

1. 布局一线城市，优化实体网络。目前公司已在北京成立南货北调贸易有限公司，下一步将根据实际情况，推进上海、海南等一线城市的经营主体建设工作，作为南货北调商务平台，一线“城市乐园”拓展平台；继续推进申请免税牌照事宜，争取海南离岛免税业务资质，利用一线城市及海南自由贸易港的区位优势、市场优势、资源优势、政策优势，拓展公司发展的空间维度和业务纵深。

2. 快速扩大国际稀缺商品的国内批发业务。大商集团因避免同业竞争原因，将已经经营多年，在国内有较大规模的国际稀缺商品国内批发业务由公司经营。公司拟成立的上海批发总公司将全力开展业务，打破传统业务举步艰难的困局，使之成为公司经营发展的新方向。

3. 调整门店品类结构，提升经营毛利。公司店铺在吃、穿、用三集群的组织下，积极调整门店品类结构，扩大吃类相关项目的场地占比，通过品类结构调整达到结构优化，效益提升的目标。

4. 全面实施数字化改革，推进公司数字化转型。根据公司实际情况，制订和实施数字化改革方案，最终目标是实现公司商品板块、供应链板块、会员板块、场景板块、财务板块、人力办公板块、互联平台及中台的全面数字化，降本增效，为公司经营与管理全面赋能。

5. 继续推进和落实“四自经营、联销承包、合伙创业”政策，扩大优质稀缺商品特别是地理标志食品、饮品的引入渠道和品类，顺应消费升级趋势和居民消费需求，进一步提升差异化竞争优势。

6. 公司将大力开展“集进分销”，扩大各大品类集中采购的规模，提高市场把控能力，降低采购成本，提高店铺效益。

9、问：想咨询一下，大商集团的同业竞争解决方案具体什么时候可以落实呢？虽然目前有一些动作，但是具体的一些优秀店铺依然没有看到动作，例如大连商场、盘锦双店等优秀店铺，什么时候会以各种方式注入大商股份呢？

答：感谢投资者的关注！因历史原因，大商集团及公司存在部分地区的店铺存在同业竞争情况，大商集团非常重视维护上市公司利益，为继续支持公司的经营发展，积极推进同业竞争的解决。目前大商集团已经关闭部分存在同业竞争的门店，对具备一定盈利能力的门店计划出售给公司，按期解决同业竞争。同业竞争的解决将进一步增强公司盈利能力，加强区域优势，提升公司业绩。涉及到具体交易公司将按照规定履行审议流程及信息披露义务。

公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

大商股份有限公司董事会

2022年4月29日