

证券代码：002024

证券简称：ST 易购

苏宁易购集团股份有限公司

苏宁易购 2022 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：20230524

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 type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	苏宁易购2022年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者	
时间	2023年5月24日 15:00-17:00	
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目	
公司接待人员姓名	董事长、总裁：任峻 独立董事：杨波 独立董事：冯永强 财务负责人：周斌 董秘：黄巍	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复概要如下：</p> <p>1. 线上互联网流量红利已经没了，苏宁线上要走出一条不一样的发展道路。</p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司在积极探索更加适配、更有效率的互联网路径，依托公司区域组织优势，抓住直播电商机会，加强社交社</p>	

群、即时零售业务的布局，推动与流量平台的开放合作，实现用户价值提升和规模提升。

2.这几年公司是比较难，好不容易逐步有起色了，更要注重团队建设，加强员工激励，希望苏宁重振雄风。

答：您好，感谢您的关注和建议。公司组织建设要匹配战略需求，强化责权利统一；加强计划管理，以目标结果为导向，配套完善激励考核体系，发挥团队主观能动性；提高内部管理数字化、信息化水平，加强监督检查；完善干部梯队培养，把干部年轻化和梯队建设落到实处。文化建设上，要继续弘扬“执着拼搏、永不言败”的企业精神，形成团结奋斗的合力。

3.前几大股东大家都稳定，其中李松强一直在增持，股东支持、供应商支持、政府支持，外部环境好转，今年好好拼业绩了。

答：您好，感谢您的关注和支持。年初以来社会消费逐步复苏，公司把握市场机会，以效益为目标，积极推动增收、降本、提效各项工作。

4.公司的核心竞争力主要是哪些方面？

答：您好，公司拥有行业领先的家电 3C 销售网络，线上线下融合发展的服务和营销能力，快速推进门店数字化转型，具备较强的品牌形象提升及商品推广能力。公司在家电 3C 产品领域拥有全面的、专业的商品供应链管理能力和零售运营管理能力，具备全场景零售渠道的商品组货能力和品牌主推能力。苏宁易购拥有零售行业领先的全国性的自建物流基础设施及售后服务网络，致力于不断提升供应链履约效率和服务能力。

5 任总好，公司陆续发布了很多与供应商合作的消息，公司目前供应链合作情况怎样？

答：公司目前核心供应链稳定，并在不断加大合作力度。2022 年以来公司与多家头部品牌高层进行了沟通会晤，众多头部品牌与苏宁易购签订 2023 年战略合作，明确了 2023 年的目标，如博西、泸州老窖、康佳、海尔、苏泊尔、TCL、OPPO、三星、美的、万和、海信、华硕、松下、长虹美菱（排名不分先后）等，公司和供应商积极组织开展活动策划、促销动员、新品发布等活动。

6.家电 3c 业务盈利了吗？

答：您好，感谢您的关注。2023 年一季度公司核心家电 3C 业务实现归属于母公司股东净利润盈利。公司将持续加强定制专供产品、套购产品的销售，提升毛利率水平。同时，公司持续加强费用管控，提高坪效、人效水平。

7.2023 年二季度，希望公司能保持一季度向好发展势头，尽快扭亏为盈。

答：感谢您的关心，公司按照既定计划推进各项工作。二季度业绩情况请关注后续相关公告。

8.公司一直在提降本增效，我们也看到费用下降很明显，后续公司要适度做些投入，实现业务提升。

答：感谢您的关注。

9.亲戚做小家电，请问咱们的招商政策是怎样的？

答：您好，感谢您的关注。苏宁易购推出低保证金、低佣金、技术服务费减免政策，降低企业入驻门槛；具体为推出阶梯保证金产品，商家入驻保证金最高降低 83%，全品类新商家入驻免三个月年费，年度销售达标最高可返还 100%年费，降低商家启动成本。同时匹配新店一定免费广告资源、会员营销资源、服务市场免费工具等帮助新商家快速进阶。您可以登录和访问苏宁开放平台 (<https://sop.suning.com/front/>) 深入了解我们的政策，也可以将具体信息发送至 stock@suning.com，我们安排专人与您对接。谢谢！

10.2023 年一季度经营性净现金流挺不错的，希望公司能继续保持。

答：您好，感谢您的关注。2023 年一季度公司经营活动产生的现金流量净流入，一方面核心家电 3C 业务销售恢复，另一方面公司继续严控各项经营开支，提高运营资金效率。公司将持续通过多种方式降本提效增收，推进经营企稳恢复，增强企业造血能力。

11.我们公司有较为完善的产品供应链体系，但品牌知名度相对低，希望与零售云合作开拓低线市场，请问零售云在选择中小品牌合作时有哪些标准？

答：您好，感谢您的关注。苏宁易购零售云将持续深化与中小家电品牌在营销活动、到店培训、产品研发方面的合作，助力家电下乡，不断满足县镇消费者个性化需求。目前零售云选择合作中小品牌的标准，第一是看品牌产品质量，不能为了低价而牺牲质量，第二是看品牌是否具备成熟的生产体系，以确保大促期间库存充足、到货稳定，第三是看品牌是否拥有完善的售后服务能力。

12.在实体经济普遍回暖、国家政策扶持的大背景下，实体零售已迎来了最好的发展时机。第一，国内互联网行业已经高度发达和极度内卷，无法在通过信息差赚取暴利。第二，数字经济成为新的经济引擎，与实体经济并存。未来十年的经济发展将从互联网重新回到实体经济。我们看到现在苏宁易购又重新聚焦在线下，加大了线下网络布局，重新回到自己擅长的领域，做自己擅长的这是对的。

答：您好，感谢您的关注。苏宁易购建立的线上线下全渠道体系，是为了更好地满足用户的需求，为不同偏好的用户提供最符合其场景使用需求、最符合其需求的产品。一二级市场公司持续提高店面体验，抓住消费升级趋势；县镇市场，苏宁易购零售云渠道持续拓展新店，提高加盟店经营质量；线上业务，行业价格竞争激烈渠道分流严重，公司摒弃低价换量的做法，虽然短期规模下降，但是渠道的经营质量得到提升。

13.公司这两年的经营很关键，公司应该加大激励力度，配套更好的激励政策，争取早日扭亏。

答：您好，感谢您的关注。公司全面打造覆盖短、中、长期的共享型激励体系，希望真正的让员工在公司发展中实现自身价值的创造。短期方面推动灵活的即期奖励举措的开展，中期制定竞争性的年度奖励举措，长期聚焦股权激励的设置，真正让员工和企业一起共创、共享。

14.你好，苏宁易购零售云开始进军一二级市场？

答：您好，感谢您的关注。为匹配不同区域市场的需求、提升终端服务体验，苏宁易购零售云 2023 年将在百强县及地级市以上的市场全面升级 Super 店模型，从消费者需求出发，打造全新的品牌专区，增强场景体验，进一步优化品类结构，增加中高端、趋势类家电产品的供应。新的门店将在今年加速落地，为高端家电、套系家电、家电家居组合购买等打造新的消费场景。

15.随着互联网流量时代结束，线上家电市场竞争进入零和博弈阶段，苏宁易购如何应对？

答：感谢您的关心。我们看到家电市场仍有较大的空间，在下沉市场，在消费升级，新品拓展方面仍有增长潜力，销售渠道方面也面临整合机会。公司将积极抓住市场的机会，发挥公司的网络优势，供应链优势及服务优势，升级零售服务商战略，对外赋能输出，聚焦自营的同时以零售云方式加快加盟推广，开放合作，进一步提高市场份额。

16.苏宁易购推出的新业态“苏宁易家”和以往电器卖场有什么不同吗？

答：您好，苏宁易家是苏宁易购旗下的全新店面业态，立足核心商圈，打造家电、家装、家居、服务“四位一体”场景体验，推动消费者从“单品选购”向“场景选购”升级。与此同时，苏宁易家为用户提供的不再仅是电器产品，而是由专业的场景产品设计、根据不同购买场景不同类型的用户需求，提供一站式、定制化的家庭场景解决方案。

17.发展 30 多年了，公司下一步未来想成为一家什么样的公司？

答：您好，感谢您的关注。公司进一步明确定位于为用户提供家庭场景解决方案的零售服务商。家电 3C 业务是公司现阶段的核心业务，并以巩固在家电行业的地位与提升价值作为目标。

18.每个企业在不同阶段都会遇到困难，我们看到了苏宁一直在直面困难并解决，希望公司未来进一步专注主业，提升竞争力。

答：您好，感谢您的支持。公司经历了三十多年的发展，企业的积累和底蕴、文化的内涵和价值观、团队的坚守和能力，都使得公司有充分的信心朝着既定的战略目标、持之以恒地奋斗。公司拥有行业领先的销售网络，线上线下融合发展的服务和营销能力；公司在家电 3C 产品领域拥有全面的、专业的商品供应链管理能力和零售运营管理能力，具备全场景零售渠道的商品组货能力和品牌主推能力，还具备与上游品牌商和生产企业进行大规模定制采购的能力，从而既可以为户提供更精准的商品，也能进一步提升流通效率；从服务保障上看，苏宁易购拥有零售行业领先的全国性的自建物流基础设施及售后服务网络，能为用户提供一站式舒心服务。公司将在渠道网络、供应链及服务上进一步夯实自身能力建设。

19.你好。公司核心的家电 3C 业务在 2023 年 1 季度，实现了扭亏为盈，是怎么做到的？

答：您好，感谢您的关注。在江苏省、南京市政府及供应商、金融机构、合作伙伴的全力支持之下，公司坚决贯彻执行零售服务商发展战略，聚焦家电 3C 主业，强化自营供应链及服务能力，深化开放合作和零售赋能。在明确盈利模式的前提下开展各渠道经营，实现销售规模的恢复提升；通过数字化水平的不断提升，提高运营管理效率，持续降本增效，不断增强盈利能力。公司还将进一步完善绩效考核体系，激发员工自驱力，确保公司目标的实现。

20.苏宁易购应该多和各种流量平台合作，哪里赚钱去哪里。

答：您好，感谢您的关注。公司在积极探索更加适配、更有效率的互联网路径，依托公司区域组织优势，抓住直播电商机会，加强社交社群、即时零售业务的布局，推动与流量平台的开放合作，实现用户价值提升和规模提升。

21.在下沉市场，零售云门店遍布全部县镇，市场竞争环境复杂，商户背景和管理能力参差不齐，苏宁易购如何帮助他们做好本地化经营？

答：您好，感谢您的关注。为提升加盟商户的本地零售运营能力，零售云针对不同区域特色，因地制宜为门店量身定做产品投放和营销策略。并为商户提供覆盖产品、促销、系统、工具玩法等日常经营培训支持。同时，加盟商可以享受到苏宁易购云仓、物流履约、专属客服等服务，并通过社群营销、云货架等数智化工具，实现门店数字化运营与高效获客，创业更便捷。

22.个人认为以旧换新做得好是可以拉动销售的，马上到 618 大促了，趁大促推一波以旧换新？

答：您好，感谢您的关注。618 期间，苏宁易购将加大以旧换新的推进力度，在以旧换新服务场景上，苏宁易购持续推出电器销服一体店、苏宁易家广场店、苏宁易家旗舰店等多种店面新业态，为消费者提供全套家电绿色焕新方案。在服务举措方面，苏宁易购将为有以旧换新需求的消费者推出“免费上门、免费拆机、免费搬运”的三免政策，以及家电免费检测、家电清洗等便民服务，助推老旧家电安全、绿色焕新。

23.任总，最近看到易采云签了不少央企、银行等大客户的单子，建议进一步加大 B 端零售业务。

答：您好，感谢您的关注。公司在政府和企业等大客户采购领域，积极推进易采云业务发展，充分发挥公司自营采购、自营物流和本地化服务优势，为客户做好相关服务。

24.公司今年的战略重点是什么？

答：您好，感谢您的关注。“零售服务商”的战略模式是苏宁易购新征程发展的统一方向，聚焦零售、升级零售服务商是公司的长期发展战略。通过聚焦以专供产品为核心优势的供应链能力、以本地化零售为核心优势的运营服务能力，为用户提供场景、产品和服务体验，为供应商提供更有价值的品牌推广和更低成本的渠道销售服务；通过供应链和零售运营能力，深化开放合作和零售赋能，开展全渠道经营，提升用户获取效率；通过数字化水平的不断提升，持续推进降本增效，持续提升盈利能力，全面推动苏宁易购进入长期可持续发展的新征程。

25.多地政府发放消费券，对公司销售有促进作用吗？

答：您好，感谢您的关注。公司一直关注全国和各地的稳增长、促消费、兴产业的各类政策，同时与有关部门保持密切联系，积极参与相关活动。如五一期间，苏宁易购深度参与上海、北京、江苏、浙江、河北、河南、湖北等省市政府促消费补贴活动，助力消费者家电“绿色智能焕新”。

26.中国家电消费市场体量巨大、需求多元、更新快速，各地居民有着差异化的消费习惯和使用场景，建议苏宁易购针对不同细分市场推出定制化产品，满足差异化需求。

答：您好，感谢您的关注。2023 年，苏宁易购将联合更多品牌厂商，推出定制化产品，为多层次的用户，提供多样化的产品选择，服务消费品质升级需求。

27.任总好，家乐福因为前期供应链的问题导致口碑持续恶化，虽然公司关闭了部分低效门店开展店铺调整，但是目前市场反馈及顾客恢复效果仍然不好，目前经营面积较小的社区生鲜门店更符合市场需要，还是要尽快恢复生鲜类供应链，不然家乐福可能影响公司全年的业绩转盈。

答：您好，感谢您的关注和建议。家乐福中国业务受到了外部环境、消费需求放缓、社区团购低价竞争等方面的影响，公司正在快速推进一系列系统性的工作稳定及改善家乐福经营，首先，修复稳定家乐福中国供应链，提高有效库存水平，并结合消费者需求进一步完善供应链，优化家乐福超市的品类结构、商品组合，提高经营坪效；第二，聚焦核心优势城市开展店面经营，快速关闭亏损店面，提升经营效益；第三，加快家乐福店面与电器业态的融合经营，加快社区生活业态招商。此外，加强本地电商与社群电商运营，加快适应市场变化。

28.贵公司在物流资产经营改善这块具体采取了哪些方法？

答：感谢您的关心。公司持续加强物流资产的运营，积极拓展合作商户，丰富运营产品，提供仓储运营整体解决方案，提高商户的合作粘性。相信随着消费市场的逐步恢复，物流资产的运营效率将进一步改善，有助于公司物流资产价值的体现。

29.中央经济工作会议提出要下决心解决企业债款问题,希望公司新一届董事会还是要积极应对债务问题，加强与供应商和平台商户的沟通，尽快消除负面影响,恢复市场对于苏宁易购的信心！

答：您好，感谢您的关注和建议。公司一直以来都非常重视债务化解工作，过去两年也一直在推进各项举措，采取包括与核心品牌商开展创新合作模式，提出分期付款安排并达成协商一致、资产盘活等多项措施，在维护和相关方良好持续合作关系及业务稳健运营的基础上，平稳解决应付款项的支付安排，减轻对公司运营资金及流动性的压力。2023年公司将进一步提高盈利能力，加强运营资金管理，一如既往积极推进债务化解工作，持续推进与供应商的合作恢复和扩大，通过产生的毛利来解决历史的问题；另一方面主动与供应商进行协商达成和解；此外公司在推进相关业务单元独立发展及战略引资的同时，也可尝试推进相关应付款项的债转股工作，以进一步降低公司负债水平，提升各方信心。

30.苏宁什么时候摘帽，恢复市场应有的地位。

答：您好，感谢您的关注。公司正用发展的办法解决前进中的问题，积极采取各项措施，增强自身盈利能力改善财务状况，增加资金回笼减轻流动性压力，保障企业的持续经营。

31.管理层好，看到公司近期有门店焕新的动作，618公司有哪些新店开业？

答：您好，感谢您的关注。618期间，苏宁易购加速实体零售布局，将在全国新开重装550家门店，涵盖苏宁易家广场店及旗舰店、苏宁易购城市旗舰店、购物中心店、社区店，以及县镇零售云店等多种业态。其中，苏宁易家作为聚焦“家庭场景解决方案”的新业态，将在北京、上海、南京、武汉、郑州、合肥、长沙等城市落地7家旗舰店，为用户提供家电家装一站式购物体验。

32.今年618什么时候开始？

答：您好，感谢您的关注。今年苏宁易购618将于5月26日晚8点启动第一波预售；5月31日晚8点开展第一波开门红活动；6月15日进入最后爆发冲刺阶段。线上将推出百亿补贴、9.9元包邮、品牌直播、新品首发、大聚惠、早十晚八等活动。诚邀各位投资人体验、支持，谢谢大家！

33.如果不考虑的流动性不足的问题带来的供应商结算周期放缓，公司22年毛利率同比提升不少，后续如何提升毛利率？

答：谢谢您的关注，公司将进一步优化产品结构，提高自主产品占比，稳步提升毛利率水平。

34.线下一直是公司的核心竞争力所在，公司如何进一步放大门店的价值？

答：感谢关注。苏宁易购坚定全渠道发展，将自身的供应链、零售运营能力全面开放，扩大用户，拓展增量空间。在一二线城市市场，在自营门店场景及消费体验升级基础上，进一步拓展强加盟店。在三、四线及县镇市场，加速向中小零售商赋能，快速扩大网络。

35.请问公司现在经营状况如何？未来五年能否持续经营？

答：今年一季度公司核心家电3C业务收入规模的提升作为当前首要工作来推进，从行业来看奥维云网数据显示一季度家电市场零售额度规模同比下降3.5%，而公司核心家电3C业务在报告期内实现商品销售总规模同比增长5.1%，表现优于行业。公司将继续紧抓市场复苏机会提升收入规模。

36.公司家电主业表现情况如何？

答：您好，感谢您的关注。公司将核心家电3C业务收入规模的提升作为当前首要工作来推进。从行业来看，奥维云网数据显示一季度家电市场零售额度规模同比下降3.5%，而公司核心家电3C业务在今年一季度内实现商品销售总规模同比增长5.1%，表现优于行业。

37.商务部将2023年定为“消费提振年”，商务部表示，将通过绿色智能家电下乡和以旧换新，促进家电家居消费。同时，将支持消费新业态新模式健康发展，激发消费活力。期待苏宁易购今年的发展。

答：感谢您的关注。2023年随着疫情政策的调整和国家一系列的提振经济拉动消费政策的推动，在江苏省委省政府的持续支持下，经营环境、金融合作将进一步优化，公司发展面临较大机遇。公司将进一步聚焦供应链和零售运营能力提升，结合各渠道的核心优势，深化降本提效的配套举措机制，扩大品牌供应商合作的广度和深度，从恢复走向发展。

38.零售云已经突破了1.3万家，贵公司有哪些方法帮助加盟商的提高营业额？

答：零售云作为公司零售服务商落地的重要模式之一，公司充分发挥在家电家居专业零售方面的能力，为加盟商提供一整套的零售综合解决方案，包括经营数字化、店面管理、产品供应链、物流售后和金融服务，切实为加盟商提升销售、节约成本、赚取利润。

39.公司在美团、饿了么的店现在发展得怎么样？

答：感谢您的关注，公司加强与流量平台的合作，获得更多触达用户的端口，发挥公司本地化的网络及供应链优势，为消费者提供即时消费体验和效率。公司将进一步深化合作，拓展覆盖的区域及商品类目。

40.针对目前家电和3C消费动力不足，贵公司有哪些改善措施？

答：感谢您的关注，公司紧抓下沉市场、消费升级、新房上市存量房改造等市场机会，充分挖掘公司核心能力，实现收入改善。

41.公司有持续经营能力吗？管理层看好的应该加大持股以示信心

答：感谢您的关注，公司用发展的办法解决前进中的问题，积极采取各种措施，增强自身盈利能力改善财务状况，增加资金回笼减轻流动性压力，提升企业的持续经营。公司已经推出了第六期员工持股计划，其中部分股份来源于二级市场增持。

42.一季度公司经营业绩大幅减亏，随着空调迎来消费旺季，目前对公司二季度实现扭亏为盈有把握吗？

答：您好，感谢您的关注。公司按照既定目标和计划推进各项工作，积极把握市场机会，增收降本提效。

43.任总，新一届董事会对于解决公司较大规模的债款有哪些计划？债转股？引入新的战投，或者是通过自身处理盘活一些资产？债务问题不解决将极大影响公司品牌形象和市场口碑，严重影响公司恢复正常发展，请务必重视，成立专门的化债工作组积极应对！

答：您好，感谢您的关注和建议。公司一直以来都非常重视债务化解工作，过去两年也一直在推进各项举措，采取包括与核心品牌商开展创新合作模式，提出分期还款安排并达成一致、资产盘活等多项

措施，在维护和相关方良好持续合作关系及业务稳健运营的基础上，平稳解决应付款项的支付安排，减轻对公司运营资金及流动性的压力。2023年公司将进一步提高盈利能力，加强运营资金管理，一如既往积极推进债务化解工作，持续推进与供应商的合作恢复和扩大，通过产生的毛利来解决历史的问题；另一方面主动与供应商进行协商达成和解；此外公司在推进相关业务单元独立发展及战略引资的同时，也可尝试推进相关应付款项的债转股工作，以进一步降低公司负债水平，提升各方信心。

44.任总，公司直播带货品类太过单一了，整天就是苹果手机华为手机，直播间流量也不行，能否进行调整，利用好公司的供应链资源，增加生鲜类、零食类、快消网红品类的商品直播？同时建议内部发掘和培育公司自己的流量主播！

答：您好，感谢您的建议。苏宁直播围绕苏宁易购整体定位，打造基于家庭生活的直播场景和直播内容，针对适合直播场景销售的生活小家电、智能数码、家居用品类目、家电、3C，会保持一定的上播比例，同时针对直播间更好出量的生鲜类、零食类、快消网红品类等，在保持品质、售后、价格的前提下，也会持续去增加占比。在主播方面，公司采取自有员工及第三方合作的方式，致力于为用户带来良好的直播体验。

45.做为个持股10余年的老股东请问公司什么时候能恢复正常摘帽，能给股东长期回报吗？建议公司学下长虹美菱，发点购物券给股东

答：您好，感谢您的支持和建议。公司正用发展的办法解决前进中的问题，积极采取各项措施，增强自身盈利能力改善财务状况，增加资金回笼减轻流动性压力，保障企业的持续经营。公司的发展壮大离不开投资人的支持，我们非常乐意给股东提供各种股东福利，股东会员可以先通过以下链接进行认证，认证链接为 <https://passport.suning.com/ids/login?service=https%3A%2F%2Fmrs.suning.com%2Fmrs-web%2Fauth%3FtargetUrl%3Dhttp%253A%252F%252Fmrs.suning.com%252Fmrs-web%252Fstockholder%252Fcheck.htm%253Fsafp%253Dd488778a.homepagev8.ViRgl.20%2526safpn%253D10001&loginTheme=b2c&multipleActive=false>，公司会不定期上线股东专属活动，请您持续关注。谢谢！

46.对于二级市场存在波动主要是贵公司业绩驱动导致的，虽然贵公司一直在强调回购措施、一直在强调努力改善企业流动性、一直在为企业改善与盈利措施，但是为何资本市场不买账，对于苏宁来讲，投资者与中国百姓依然存在肌肉记忆，如何短期内应对市场和社会关系以及改善投资者活动呢？

答：感谢您的关注，公司在江苏省、南京市政府的支持下，供应商、金融机构、合作伙伴的全力支持之下，公司管理层在董事会既定战略

指导下，公司把握市场机会，聚焦核心业务，以效益为目标，积极推动增收、降本、提效各项工作，从而建立坚实的公司发展基础。

47.任总好，公司跨境电商业务目前运营情况如何？公司对于免税业务是否有布局打算，建议公司申请免税经营牌照开展免税经营业务！

答：您好，感谢您的关注和建议。公司电商运营总部下设国际业务部门，通过海外买手团队实现了源头直采，主要覆盖类目有母婴、个护美妆、食品保健和生活用品等，不断致力于为海外品牌及零售商提供一体化的跨境供应链服务及营销解决方案。

48.公司债务每年利息占财务成本的比例有多少？

答：您好，感谢您的关注。详细情况您可以查阅 2022 年年报“合并财务报表项目附注”（51）财务费用章节，谢谢。

49.公司对于 23 年实现全年盈利扭亏转盈有信心吗？

答：您好，感谢您的关注。在江苏省、南京市政府及供应商、金融机构、合作伙伴的全力支持之下，公司坚决贯彻执行零售服务商发展战略，聚焦家电 3C 主业，强化自营供应链及服务能力，深化开放合作和零售赋能。目前公司正按照 2023 年的既定目标和计划推进各项工作，积极把握市场机会，增收降本提效。此外，公司还将进一步完善绩效考核体系，推进员工持股计划等股权激励工作，激发员工自驱力和团队战斗力。

50.家电家居融合是不错的发展方向，公司三年内要开加盟店突破 2 万家。请问在苏宁超市加盟方面最近没有看见新的信息，是不是公司已经放弃商超类门店加盟事项的实施了？

答：感谢您的关注，公司专注聚焦家电家居专业领域的零售服务商能力输出，提升公司市场竞争力。

51.作为独立董事，请问对于公司债务化解及下一步经营有何好的建议？如何更好发挥好独立董事的作用？

答：感谢对公司经营的关心。我们独立董事会逐步深入了解公司债务的详细信息，促成公司与债权人进行债务和解，督促公司在能力范围内逐步清偿债务。公司当前需要保证持续、稳定地发展，为此公司应更加聚焦主业，发挥在销售网络、渠道上的优势，同时更加注重对员工的激励。我们独立董事将持续关注公司发展，深入一线了解情况，为公司建言献策，对于公司的重大决策事项审议监督，同时发挥独立董事的专业能力和社会资源，为公司的人才引进、纠纷处置、管理改进等事项作出贡献。

52.任董好，目前电商购物快递物流实效性还是一项消费者比较注重的消费体验，目前苏宁易购平台较多是 48 小时内发货，对比京东自营次日达还是有一定差距，请加强物流配送方面的提升！

	<p>答：感谢您的建议，公司始终重视用户体验，充分将物流时效和物流服务结合，将苏宁服务做的更好。</p> <p>53.麻烦周总及时做好二季度财务指标的统计工作，如公司二季度经营业绩能扭亏为盈，请及时发布业绩预告！</p> <p>答：您好，感谢您的关注和建议。</p> <p>54.公司的直播间人数一直上不去，公司是否能加大推广及买流量？</p> <p>答：感谢您的关注，公司将持续打造苏宁直播的心智，加强与各行业合作伙伴的合作，同时开放自身供应链、物流、场景等资源，为消费者带来更好的直播购物体验，更丰富和受欢迎的商品。</p> <p>55.请问公司第六期员工持股计划，开始实施了么？如果没有事实是不是要等到6.16号股东大会投票后才能实施。</p> <p>答：您好，公司第六期员工持股计划尚需要年度股东大会审议通过，后续实施进展敬请关注公司相关公告。</p> <p>56.建议学习长虹给股东发放易购平台券，增加易购销量提升股东粘性，早日助推公司盈利摘帽</p> <p>答：您好，谢谢您的支持和建议。公司正用发展的办法解决前进中的问题，积极采取各项措施，增强自身盈利能力改善财务状况，增加资金回笼减轻流动性压力，保障企业的持续经营。公司的发展壮大离不开投资人的支持，我们非常乐意给股东提供各种股东福利，公司会不定期上线股东专属活动，请您持续关注。谢谢！</p> <p>57.董秘你好，目前公司发展遇到的一些困难情况，二级市场广大的投资者都很清楚，对于公司的一些经营情况和热点都非常关心，希望公司能够积极回应投资者的关切，定期每周回复一些投资者提问，坚定投资者持股的信心，困难时刻，信心比什么都重要！</p> <p>答：谢谢您的建议，感谢投资人的支持。</p>
附件清单	无
日期	2023年5月24日