

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 2023 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：20240419

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：____（请文字说明其他活动内容） <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2023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	2024年4月19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	主持人：ST易购 董事长、总裁：任峻 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.请问阿里系作为公司大股东，马云提出要阿里要 " 回归淘宝、回归用户、回归互联网 " ，对 ST 易购的业务有何影响？公司还在不断在全国开店，这种业态是否还有未来？</p> <p>答：感谢您的关注，公司贯彻执行零售服务商战略，充分发挥自身的全渠道优势，聚焦商品供应链能力建设，致力于提升用户体验。</p>

2.苏宁易购最近有什么大促活动吗？

答：苏宁易购在全国门店实施家电以旧换新，欢迎您前往门店体验。

3.苏宁易购门店有没有什么直播

答：感谢你的关注，苏宁易购门店直播已经成为门店日常，欢迎您体验。

4.你好，我的问题是，苏宁长期亏损，营收持续下降，24年是否能够逆转，营收转正？有计划24摘ST吗？

答：您好，感谢您的关注。公司坚定贯彻零售服务商发展战略，聚焦核心家电3C业务发展，围绕全渠道建设、供应链发展、服务能力提升持续推进各项工作。整体来看2023年公司家电业务销售规模同比增长约11.9%，实现了快于行业的稳健发展。

5.任董，您好，请问咱们苏宁有没有深入研究过开市客胖东来模式的可行性？向客户提供一站式的高性价比服务是未来趋势。谢谢。

答：感谢您的关注。苏宁易购也聚焦于为用户提供一站式家电购买服务体验。我们积极的向优秀同行学习。

6.周总，您好，正如您所言中国家电3C的市场空间很大，线下发展机会和空间也很大，看到了公司也在积极布局线下，线下在23年也取得了可喜的成绩，但对于电商业务公司准备怎么发展呢？有没有相应的策略和举措？

答：感谢您的关注。电商业务在做深做透自营的同时，持续深化开放合作，深度链接并扎根各大流量平台。

7.苏宁山西路商场人气还有待提高，作为一名股东，我提一个建议：在苏宁易购的六楼开一个儿童游乐场，利润率只要10%即可。一方面将闲散的柜台人员利用起来，一方面吸引人流。这个绝对是电商做不到的事情。这个主意比你们很多经理人都聪明，太笨了。建议。

答：您好，感谢您的宝贵建议。

8.经常看到苏宁易采云和很多大型央企达成合作了，能介绍下易采云现在的情况吗？

答：您好，感谢您的关注。苏宁易采云是专业的数字化政企采购服务商，充分发挥苏宁易购自营采购、自营物流和本地化服务优势，客户覆盖政府、部队、交通、地产、能源、生产制造、金融、通信、信息文旅等行业。若大家有相关采购需求，欢迎发送至 stock@suning.com，我们将安排专人服务。

9.家门口苏宁开了很多年了，父母辈的还是愿意去店里看，抓住银发经济机会。

答：您好，感谢您的建议。公司会继续努力为消费者提供好产品及好服务。

10.公司发起的员工持股计划，连续两次都未达成条件，员工是否对公司经营不再看好

答：您好，感谢您的关注。近几年企业面临内部外部的挑战。全体苏宁人发扬“执着拼搏，永不言败”的企业精神，团结奋斗，在董事会的带领下推进各项工作。公司形成了较为完善的激励考核体系，这几年也结合内外部的实际情况进行积极的优化调整，核心就是要充分发挥主观能动性，加强考核激励，提高人效水平，让员工与企业一起共创/共享。

11.虽然公司带帽了，近期资本市场一些政策了影响公司股价，我也跟踪苏宁易购好多年了，苏宁易购在带帽中企业还是比较优质的，希望苏宁易购好好发展，为未来获得很多的发展机会，期待苏宁易购的雄起

答：感谢您的支持。

12.周总，另外零售云作为公司重点业务，过去几年也保持着快速发展的势头，针对这个业务 2024 年还有哪些动作不？

答：您好，感谢您的关注。2024 年，零售云将持续夯实零售基础能力，不断升级门店场景，启动门店焕新计划，提高门店销售能力；在产品供给方面，联合头部家电品牌，打造多款高性价比的专属定制产品。同时提升商品运营能力，强化中腰部品牌供给，扩充门店前置、趋势及网红产品。

13.从财报中了解到公司还拥有一些物流仓储等闲置资产，今年将会如何处理这些闲置资产？

答：您好，感谢您的关注。今年，公司将会多措并举提高仓储物业资产运营效率。成熟物业加快社会化运营，加快招商去化；积极推动和行业头部金融机构的战略合作，推进核心区位物流在建工程的复工复建以及购回仓储物业，将有效扩大苏宁物流的资产管理运营规模，提升市场竞争力；加强本地化合作，盘活低效物流资产，实现资金回笼。

14.冯律师您是法律界的专业人才，还有其他两位独立董事也都是学界精英，希望你们能为苏宁易购多做一些实事，帮助苏宁易购更好发展。

答：您好，非常感谢股民朋友的支持。2023 年我们几位独立董事刚参与到公司的事务，但都很快融入工作，积极调研了解公司情况，为公司发展建言献策，对各项议案认真审议，侧重从风险防范以及社会公众股东利益保护的角度提出意见。本年度我们独立董事将进一步通过

调研、访谈、查询资料等方式加深对公司情况的了解，强化对公司的监督，争取为公司发展和公众股东利益保护做更多实在的事。

15.关注到苏宁有这么多店新开计划，是否有足够资金，多久能盈利？

答：您好，感谢您的关注。公司一直以来对开店有严格标准，会严格管理预算和投入产出。

16.我作为苏宁易购的小股东，也持股好几年了，目前苏宁易购股价也是没有办法的事情，心里也能理解，也是无奈，希望江苏省、南京市政府帮帮苏宁发展，早日能够实现苏宁易购的重启，现在国家积极推行以旧换新的政策，也是天时地利人和之举，苏宁管理层好好利用这个窗口机会实现苏宁易购在发展，我们相信公司，相信公司管理层

答：感谢您的支持。

17.公司管理人员能不能带领公司走出亏损的泥潭？

答：感谢您的关注。股东，企业和员工的利益一致。2024年公司在内部管理上将进一步加强计划管理，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。

18.今年苏宁上市 20 周年，建议可以搞点股东回馈活动。

答：您好，感谢您的支持和建议。公司的发展壮大离不开投资人的支持，会不定期上线股东专属活动。欢迎大家向公司提出宝贵的建议意见，可发送至 stock@suning.com！

19.关注到苏宁有大店开业计划，能否具体介绍一下？

答：您好，感谢您的关注，公司持续推进“百店百亿”计划。“五一”期间将在福州、北京、天津、南京、合肥、安庆、济南、青岛、重庆、成都、兰州、呼和浩特、鞍山、东莞等城市落地苏宁易购 Max 及苏宁易购 Pro 等大店，相较于普通电器店，不仅面积更大，在门店场景、商品结构和服务体验等方面也均实现升级，为用户提供潮流数码、全屋智能、中央集成、整家定制、局部改造、家居软装等一站式置家服务。

20.县镇市场面临的竞争环境差异大、门店经营者的管理水平不一，零售云如何帮助创业者因地制宜做好本地化生意？

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，迭代“云货架、砍价、预存、以旧换新”等零售工具，加速本地化活动的常态化落地。此外，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。

21.周经理您好。根据年报描述，重大不确定性的原因在于几百亿的负债。我想问的是：1. 请问，如何消除财报中的重大不确定性？2. 如何消除这几百亿的负债？靠每年的盈利，那还到什么时候了。3. 如果今年盈利，是否能消除重大不确定性？4. 我个人对用发展的方式解决这几百亿的债务问题，比较不太乐观，请问，咱们公司的可行性思路有哪些？谢谢。

答：感谢您的提问。关于如何降低负债的问题，公司内部一直在考虑和推进相关工作：(1) 聚焦家电 3C 业务，持续降本增效，增强盈利能力，尽快实现经营层面的盈利，改善公司信用；(2) 持续推动资产盘活工作，加快对外投资的回收；(3) 推进相关业务单元独立发展及战略引资，也同时推进旗下业务单元的债转股工作，增加资本金，降低负债。

22.跟踪公司很多年，关注到公司团队精气神比较好，希望大家能继续保持斗志，推动公司更好发展，董事会要加强对团队的激励。

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，希望真正地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，长期聚焦股权方面的激励设置，真正让员工和企业一起共创、共享。

23.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：您好，感谢您的关注。公司目前核心供应链稳定，并在不断加大合作力度。2023 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 2024 年战略合作，明确了 2024 年的目标，如美的、海尔、海信、长虹美菱、博西、松下冰洗、倍科、康佳（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。

24.关于业绩连续性的问题：?面对近年连续的收入下降和亏损，请问管理层如何评估当前的业绩表现是否已触底？未来几个季度及年度内，公司有何具体的扭亏为盈策略和预期的时间表？

答：您好，感谢您的提问，在明确家电零售服务商的战略定位下，公司将紧抓四个战略重点，即围绕发展空间开拓、品牌心智重塑、合作效率提升、执行能力强化四个战略重点开展工作；其次将着力打造用户服务中台、商品管理中台、门店赋能中台等三个中台，全面改革总部的战略管理体系。第三，我们将加速打造供应链交易平台和分渠道的零售运营平台两个平台，全面变革总部的业务运营体系；第四，我们将聚焦贯通专供商品这一条价值链，这是提高零供经营效率、提升零售赋能价值、检验商品运筹能力的最佳实践。2024 年，公司将积极抓住行业发展机遇，牢牢把握工作主线，坚定零售服务商战略定位，

实现企业从经营恢复走向业务发展，重塑企业品牌美誉度，为用户和合作伙伴创造价值，提升企业的市场竞争力及盈利能力。

25.关于风险管理与资金链稳定性的问题：考虑到 2023 年业绩报告中的较大亏损及资产减值、现金流紧张等情况，请问公司如何确保未来的资金链稳定，并如何应对可能出现的债务风险？是否存在引入新战略投资者或通过资本运作强化财务基础的计划？

答：感谢您的关注。现金流问题及债务风险的化解是企业日常经营管理工作重点。持续推进各项举措：稳定存量授信，积极拓展增量授信，盘活资产加快投资回收；持续推动与供应商、合作伙伴应付款项的解决，维护公司和相关各方良好持续的合作关系以保持业务稳健发展；尝试推进债转股工作降低负债率水平。

26.本单位可以在京东上集采，但是没有苏宁集采，公司还需要努力啊。

答：感谢您的关注，苏宁易采云是苏宁易购旗下独立品牌，是国内 TOP 级的专业数字化采购服务商，拥有丰富的政企采购服务经验。苏宁易采云基于苏宁易购多年积累沉淀的供应链、场景服务、平台技术，致力于从平台技术服务、场景化供应链、场景化运营服务三条主线，展现苏宁在行业内的品牌价值。以供应链作为主线，依托海量商品、物流、配送、售后等全方位优势，通过技术平台支撑，运用人工智能、大数据、云计算等信息技术，以及全场景采购解决方案，整合客户需求及商品、服务资源，为企业级消费者提供专业的全流程、全场景、全品类的数字化采购服务，助力企业用户进行真正意义上的电商采购转型，实现采购价值化改造。您可以拨打 4008516516 专线沟通联系，感谢您的支持。

27.我们这边国美关了很多，机会来了，苏宁要抓住这个机会拓展

答：您好，感谢您的建议，公司会继续努力拓展业务，为消费者提供好产品及好服务，服务更多用户。

28. 1、公司的每股净资产及营业总收入在不断下降，亏损也实现了逐年收窄，是否意味着非主营、重亏损的资产已处置完成？2、请问阿里系作为公司大股东，马云提出阿里要 " 回归淘宝、回归用户、回归互联网 "，对 ST 易购的业务有何影响？3、公司不断在全国开店，这种业态是否还有未来？

答：感谢您的提问。(1) 公司过去几年持续聚焦核心家电 3C 业务发展，围绕全渠道建设、供应链发展、服务能力提升持续推进各项工作，过程中公司一直会对业务及资产进行复盘，对于低效业务或资产会有针对性的处置方案；(2) 公司目前与阿里的合作在持续开展中；(3) 中国家电 3C 的市场空间很大，虽然电商目前已经比较发达，但线下实体零售依然有生命力；随着城市的发展，很多区域出现空白商机；目前的线下零售也不是纯粹的线下，几乎全部都会采用直播、微

信、本地生活、下社区等方式进行客流获取和转化；公司对于新开店持续保持谨慎论证可行性，严格分析投入产出比、控制成本。

29.关注到苏宁这几年一直聚焦在线下经营，去年线下经营表现怎样，未来是否有增长空间？

答：您好，感谢您的关注。2023年公司家电业务销售规模同比增长约11.9%，其中家电3C家居生活专业店可比门店销售收入同比增长4.94%。2023年零售云渠道商品销售总规模同比增长超20%。

30.黄总啊，请问苏宁现在在回收业务这块，是怎么布局的？

答：您好，感谢您的关注。苏宁易购回收主要是依托于苏宁回收平台，操作家电、手机、电脑、数码影音等产品的回收业务，回收能力方面，一方面依托于苏宁物流实现到用户端的送新拖旧一体，同时也与专业回收拆解机构合作，全面健全回收能力。另外苏宁正在开发部署旧家电回收溯源数字化系统，建成后将实现旧家电回收到拆解的全过程在线可溯源，大大提高旧家电回收效率和用户换新体验。回收业务方面，除了苏宁自有平台的回收业务，苏宁还承接外部回收业务。

31.现在苏宁以旧换新活动的收旧送新范围目前覆盖哪些城市？

答：公司以旧换新业务目前已覆盖超2400个区县，可根据个人情况选择3种以旧换新方式（先回收后送新模式、先送新再回收模式、送新机同时收旧模式）；目前，全国已经有795个区县可支送新拖旧一体服务，具体可以咨询门店或者线上苏宁易购APP页面显示为准。感谢您的关注。

32.苏宁有没有积极争取各个单位的办公用品等集中采购环节？例如江苏省，南京市各个政府机关的办公用品、家用电器方面？

答：您好，感谢您的关注，公司旗下苏宁易采云是苏宁易购旗下独立品牌，是国内TOP级的专业数字化采购服务商，拥有丰富的政企采购服务经验。苏宁易采云基于苏宁易购多年积累沉淀的供应链、场景服务、平台技术，致力于从平台技术服务、场景化供应链、场景化运营服务三条主线，展现苏宁在行业内的品牌价值。

33.因为我是威海人，我比较看好苏宁和家家悦未来的发展，我也在青岛看到家乐福门店换成家家悦，请问贵公司是否与家家悦有合作，请问任总未来家乐福是否保留，还是融入到苏宁超市中，或者说家乐福以其他形式保留在市场中吗？

答：感谢您的关注。家乐福中国主要通过自持的12家物业为基础性门店实施再发展策略，以有质有效为业务发展纲领。

34.Super会员尊享卡挺实用的，马上天热了，每家都有好几个空调要洗，是否可以针对清洗空调推个卡？

答：您好，感谢您的关注和建议。苏宁易购 Super 会员尊享卡推出三免服务，即免费家电清洗、免费家电检测、免费空调移机，旨在将服务权益延伸至家电清洗、检测、空调移机、充氟等家庭生活场景，打造更全面、更专业、更贴心的会员生态体系。未来公司也将结合用户需求持续升级产品内容。

35.任总，苏宁易采云业务很广泛，还做了工业品业务，希望可以更积极去开发政企大客户，提升业绩。

答：您好，感谢您的关注和建议。苏宁易采云在工业品领域持续深耕，能根据不同采购场景智能化匹配商品，让客户一站式完成工业品采购，缩短供应链链路，提效降本。此外，苏宁易采云还通过数据共享和数据协同，为客户采购决策提供分析和支持，助力客户采购更精准、更高效。欢迎大家推荐采购需求，可发送至 stock@suning.com，我们将安排专人服务。

36.苏宁和美团、饿了么、百度电商等流量平台的合作现状如何？

答：您好，感谢您的关注。随着数字化转型推进，苏宁易购持续开拓线上新布局，上线抖音本地生活、美团、饿了么、百度电商等平台，满足消费者“随时买、及时送、买得到、买得好”的消费需求。目前，苏宁易购全国核心城市门店已全面开通即时零售业务。

37.贵公司一直在说解决债务，具体方案有没有，

答：您好，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。其中包括公司持续推动与供应商、合作伙伴应付款项的解决，维护公司和相关各方良好持续的合作关系以保持业务稳健发展。工作重点仍是持续推进与供应商的合作恢复和扩大，在业务发展中通过恢复合作、扩大合作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，力争实现分期或者延期支付；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。上述内容公司也在 2023 年度报告全文中进行了披露说明，您也可以查阅公司年报报告全文。

38.贵司主营连续 11 年亏损，股价也在退市边缘，请问有没计划摘帽？一季度有没盈利，有没债转股计划？

答：谢谢你的关注。公司一直持续用发展的办法解决前进中的问题，在经营上坚定聚焦增收、降本、提效，大力推进各项经营工作，增强自身盈利能力改善财务状况，尽快可以符合摘帽条件。一季报将于 4 月 30 日发布。

39.以旧换新是个好机会，建议强化和上游供应商的联动

答：您好，感谢您的关注。公司和家电生产企业深度协同、加大资源投入，发力以旧换新，通过更丰富的绿色智能家电供给、更大力度的换新补贴、更便利的服务体验,满足用户家电换新需求,提振消费活力。3月26日，公司与美的、海尔、海信、博西、三星、TCL、创维、松下、老板、方太、A.O.史密斯、小天鹅、倍科、大金、康佳、夏普、富士通、美菱、长虹、能率、帅康、华帝、万和、万家乐、法迪欧、艾美特、先锋、志高、九阳、苏泊尔、澳柯玛等超30家家电生产企业签署《以旧换新行动联合公告》，于3月29日至5月5日开展家电以旧换新行动。期间，参与家电以旧换新活动，消费者可享支付立减10%补贴，至高补贴5000元的优惠，且可与其他优惠活动及政府补贴叠加使用。

40.公司2023年第三季度财报显示家乐福还有十家没有关闭，2023年年报显示剩余2家，请问公司如何在所谓的主营业务盈利，受家乐福关闭8家就亏损十几亿？

答：谢谢你的关注。第四季度的亏损主要来自部分联营企业按照权益法计提的投资损失，以及闭店带来的赔偿等费用支出。

41.任董事长，北京中塔店这个项目很好啊，现在苏宁拿下了，希望好好做，做的比大中还要好。

答：感谢您的关注。

42.自2021年以来，贵公司和美团、抖音、饿了么等公司合作，请问任总线下门店是否考虑与其他公司一起合作，比如将家家悦门店开到苏宁商场中去、将三只松鼠等食品带到商场中，将更多合作单位国产物品带到线下去引流，更方便用户参与到苏宁的商圈中去？

答：谢谢您的建议。

43.关于成本结构与优化措施的问题：在竞争激烈的市场环境下，苏宁采取了哪些实际的成本削减措施？针对盈利欠佳的业务板块，将如何进一步优化资源配置和提升运营效率？

答：感谢您的关注。正如您提到，市场竞争激烈，公司始终保持低成本运营，严格费用管控，费用水平这几年是持续下降的。优化店面结构，亏损店面加快调整，推动减租、转租，聚焦店面经营质量提高店面坪效；通过简政放权、冗员庸员调整、组织优化、流程重构、方法创新等方式，进一步提升员工效率和体验，提升人效。资源精准投放，提高投入产出比，同时配套相应的绩效考核机制，提高团队能动性，推动业务单元经营效率的提升。

44.近期新闻，看到公司大力开展门店收购，请问公司有没有考虑过盈利问题以及摊子铺的过大的问题？

答：感谢您的关心。公司在新开店过程中会严格论证新开店的周边商圈、市场容量、盈利模型，控制投入成本，中国家电 3C 市场仍然很大，还有一些空白商圈值得发展。此外，公司目前聚焦核心家电 3C 业务发展，努力推进公司经营层面实现盈利。

45.2023 年管理团队的调整让一批 85 后、90 后、95 后干部走上集团事业部、子公司等重要负责人岗位，这种变化很好，能提高苏宁易购组织战斗力和市场竞争力。

答：您好，感谢您的关注。公司在人才建设方面推进干部年轻化、专业化，提升团队战斗力。

46.冯先生，我们看了您的述职报告，感谢您 2023 年的努力付出，我们中小股东希望独立董事继续保持，为我们以及公司发展付出。

答：非常感谢股民朋友的支持。2023 年我们几位独立董事刚参与到公司的事务，但都很快融入工作，积极调研了解公司情况，为公司发展建言献策，对各项议案认真审议，侧重从风险防范以及社会公众股东利益保护的角度提出意见。本年度我们独立董事将进一步通过调研、访谈、查询资料等方式加深对公司情况的了解，强化对公司的监督，争取为公司发展和公众股东利益保护做更多实在的事。

47.经常在苏宁帮客下单家电清洗，油烟机、空调、洗衣机等等，很方便，也给很多邻居推荐了

答：您好，感谢您的支持。以用户为中心，打造标准化、专业化、透明化的服务体验，是苏宁帮客成立以来始终坚持的服务宗旨。在服务流程方面，苏宁帮客搭建了全链路数字化管理平台，覆盖订单发起、上门作业、用户评价等服务全过程，精准动态满足用户需求的同时，实现了服务全过程的透明化、可视化；在履约环节，苏宁帮客为各项服务产品制定了清晰的工艺流程和服务标准，确保交付体验的标准化。希望您持续体验苏宁帮客产品。

48.公司除了有中国联通的优质股份还有没有其他可以灵活变现的大额股份。

答：感谢您的关注。

49.最新的互动数和前十大股东持股数量

答：请关注公司披露的定期报告。

50.本人线下去过几家苏宁易购大店，感觉比较冷清，比较空，人流量没有想象中的火，贵公司是否考虑能够采取网红、明星线下到店进行产品宣传，或者公司领导带队走进门店，其实目前很多上市公司股东参与营销，贵公司是否可以考虑参考像雷军、周鸿祎等董事长一样，任总考虑到部分门店，一方面是考察宣传，另一方面中国人普遍喜欢亲近感，再就是让人觉得苏宁服务更好，能够促进营销做的更好。

	<p>答：感谢您的建议。门店的流量提升是我们一直在重点推动的工作之一。</p> <p>51.零售云目前门店规模和覆盖率怎么样，家居店发展情况如何？</p> <p>答：谢谢你的关心。2023年零售云保持较快的拓店速度，持续加强对加盟店的发展质量管控，截至2023年12月31日零售云加盟店10,729家，其中零售云家居店1,182家，持续加快开店中。</p> <p>52.目前国家大力推动以旧换新政策，苏宁易购在这种政策机遇下有什么动作？</p> <p>答：您好，非常感谢您的关注。近日，国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，支持家电销售企业联合生产企业开展以旧换新促销活动，苏宁易购率先响应，积极行动。3月26日，苏宁易购携手超30家家电企业签署《以旧换新行动联合公告》，3月29至5月5日期间，消费者在苏宁易购门店及线上渠道参加以旧换新活动，将在成交价格基础上享受立减10%补贴优惠，单件商品最高补贴1000元，单个用户最高补贴5000元。且可与其他优惠活动及政府补贴叠加。</p> <p>53.24年一季度是否已经盈利？</p> <p>答：一季报将于4月30日发布，请留意，谢谢。</p> <p>54.其实从商业行为来讲，苏宁不断发展线下方向，本人认为是正确的，但是从企业的角度来讲，苏宁服务的人员和受众人员还是太少，虽然也知道苏宁面临很多内外部压力，本人还是建议贵公司好好考虑将苏宁江苏足球队、苏宁LOL战队未来能够继续走向台前，能够让更多的男性群里知道和了解苏宁，或者合作战队来引流，对女性受众群体来讲，可以门店结合线下国产化妆品和零食店、奶茶店等方式来引流，望任总认真考虑。</p> <p>答：感谢您的建议。今年公司组织架构中新建用户服务中台，进一步聚焦提高用户体验及深耕用户价值。</p> <p>55.家乐零售云现在有多少家，家乐福自有门店以如何业务发展</p> <p>答：谢谢你的提问。2023年零售云保持较快的拓店速度，持续加强对加盟店的发展质量管控，截至2023年12月31日零售云加盟店10,729家，其中零售云家居店1,182家。家乐福自有门店将结合周边商圈定位、物业条件、自身能力等因素进行超市经营以及对外招商业务。</p>
附件清单	无
日期	2024年4月19日