

证券代码：002277

证券简称：友阿股份

## 湖南友谊阿波罗商业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	通过“全景·路演天下”( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )参与2020年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2021年5月12日15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长胡子敬先生、总裁胡硕先生、财务总监龙桂元女士、董事会秘书陈学文先生、独立董事阎洪生先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年5月12日15:00-17:00在全景网提供的网上平台举行2020年度业绩网上说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，说明会问答环节内容如下：</p> <p><b>1、天猫与公司的同城购战略合作，目前协议包含的区域有哪些城市？期限有多久？</b> 回复：目前天猫同城购的业务在全国开放的城市数目还较少，在湖南省内开放的城市暂时只有长沙。期限暂无上限。</p> <p><b>2、公司2020年合并表净利润仅有216万，2021年一季度合并表情况如何？</b> 回复：公司2021年一季度实现净利润9,640.33万元，同比增加9,845.51万元，随着疫情得到有效控制，经济形势进一步好转，2021年一季度营业收入大幅增长，经营利润提升。</p> <p><b>3、2021年公司的营业收入明显减少，但应收金额却基本保持不变，虽然会计政策有大变化，但估算应收周转率或有明显下降，具体情况如何，主要原因是什么？</b> 回复：由于公司自2020年1月1日执行新收入准则，零售百货业联营经营模式按净额法确认收入，如果按同口径比较，公司营业收入同比下降6.91%，并无明显减少。</p> <p><b>4、2020年度，公司支付与其他投资活动有关的现金达到7.66亿，请问，主要流向是哪些投资项目？</b> 回复：公司2020年支付其他投资活动有关的现金主要包括：子公司担保公司发放委托贷款、购买结构性存款和定期存单，具体数据详见年度报告。</p> <p><b>5、公司其他非流动资产为23.526亿，数额很大，还请详细说明</b></p>

一下。

回复：公司 2020 年报中其他非流动资产主要为参与燕山街旧城改造项目土地一级开发投入资金本息 17.78 亿，友阿奥莱城项目 4.3 亿。

**6、长沙地区外门店每平米年均店效仅为 3247，这样的营业收入能够产生多少利润回报呢？后面对这样的运营效率该如何调整？**

回复：公司外区门店以新开设的大型购物中心为主，目前还在培育期，故店效相对不及以成熟百货店和奥特莱斯为主的长沙地区。公司拟采取以下措施来提升门店运营效率：一是，以消费需求为中心，对各门店进行差异化的精准定位，持续不断地进行品牌升级、品类布局优化，不断创新经营模式，引进新兴业态，加入艺术、动漫、游戏、电竞等元素，增加门店的社交属性，吸引年轻、时尚、潮流的消费者到店，提升门店的运营能力。二是，持续推进门店数字化、智能化改造，增强线上线下互动体验，推动线上线下深度融合。三是，以服务创造价值为使命，以会员管理为中心，借助会员体系实现精细化运营，提供个性化贴心服务，提升会员的线上业务服务水平和服务效率，增强会员粘度，持续深挖存量。同时，提升年轻会员的比重，深入研究在互联网上成长起来的一代人的消费需求，在原创、创意、性价比、社交性等方面增加年轻人的消费黏性。

**7、公司负债资产比率已经比较高，资产量很重，相对应即使疫情前的净资产回报率现在依然偏低，而主营业务这些年运营效率明显低于投资的长沙银行，因此长银解禁变现也似不合算，请问胡董事长，公司在战略上有何设想和调整，在未来能从根本上提升资产收益率？**

回复：公司目前确实资产负债率较高，主要原因是公司因拓展地州市购物中心项目投资金额较大。公司为缓解这方面困难，目前在经营管理方面的重要举措是开源节流，具体措施为：一，加强坪效管理，稳定公司开源收益；二，加强成本费用管控，提倡节能降耗，厉行节约；三，全面推行预算管理，借助预算管理系统、费控平台对费用进行精细化、信息化、全过程管理；四，提升资产运营能力，盘活沉淀资金，降低财务费用，提高资产收益率。

**8、请问胡子敬什么时候退休，员工持股什么时候，什么价位退出？**

回复：（1）胡子敬先生目前担任公司董事长，具体的经营工作由总裁负责。（2）公司第一期员工持股计划是由员工持股计划管理委员会根据法律法规和员工持股计划的规定及市场情况决定本次员工持股计划标的股票的买卖。公司业绩说明会作为公司与投资者交流的平台，为避免信息披露的不公平，其不能替代公司公告披露未公开披露的信息，公司会按信息披露的相关规定在指定媒体（中国证券报、证券时报、证券日报、上海证券报和巨潮资讯网）披露员工持股计划相关情况，敬请关注公司在上述指定媒体披露的相关公告。

**9、公司这几年有深入讨论回归零售本质，请胡董谈谈，您所认识的回归零售本质的核心内容是什么？**

回复：我认为回归零售的本质就是掌握人、货、场三个要素。1、是掌握商品的品牌资源；2、是好的销售场地，销售场地的位置很重要；3、是一支优秀的团队为消费者提供优质服务。谁掌握了这三个资源谁就能掌握了市场的主动权，拥有市场的竞争力。

**10、公司未来发展及业绩怎么看？**

回复：公司近年来的购物中心版块已经基本渡过培育期，线上跨境平台友阿海外购这两年来一直稳步增长，保持了双位数的增长率，711便利店项目开业一年来也一直保持着良好的态势，传统业务的数字化转型也在稳步推进当中。

**11、地商的重点是位置地段，其本质是可经营的高质量流量聚集。而网络已事实上成为流量聚集的新地段。互联网形成了全新维度的世界空间，超大比例占有了人类感知空间，且占有年轻人的视、触、听觉的比例还在上升。请问胡董，不在这个新场地去尽快打造自己的优势位置，壮大自己的流量，是不是就好像不在最繁华的顶级地段去开商场一样？不在未来主流消费的大陆上重比例投资，打造新空间的好地段，未来的持续发展能得到完善的保障吗？**

回复：公司以线下实体店为主，现在我们也利用微信小程序、网络直播等手段努力实现线上线下融合，目前已有自己的线上平台友阿海外购、友阿购等。

**12、目前媒体湘江集团已经和中国中免签订免税战略合作，意味着长沙的首家免税店跟友阿无关了吗？**

回复：控股股东向湖南省长沙市人民政府申请的免税牌照是区域性的，目前该项工作尚在推进过程中，控股股东相关部门也一直在跟进该事项，如该事项有任何实质性进展，公司将严格按照相关法律法规及时就上述事项的相关进展情况履行披露义务。

**13、实体零售是极端困难的！如果能打造平台线上销售，再加上实体店，可能扭转乾坤！**

回复：我们对未来商业模式的看法就是线上线下大融合！

**14、胡董，去年您没来这里，今天有机会和您较充分的交流讨论，也望您能尽性而谈，各抒己见。作为投资者，我比较坦诚直接，都是为了公司好，望能理解并愉快交流。**

回复：我也很愿意广泛地利用各种渠道和形式与投资者深入沟通交流。

**15、股价那么低迷，有没有责任？**

回复：我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

**16、胡子敬董事长，你什么时候把经营权交给胡硕？你已经落伍了，该让位了！你同意吗？**

回复：目前公司具体的经营管理是由总裁胡硕先生负责。

**17、请问贵公司提拔用人制度，是不是招聘选用一些有能力的人发展公司。**

回复：公司的便利店团队就是全新的对外招聘的团队。而现在公司正在积极进行人员和组织架构的调整改革，预计在六月底会呈现一套全新的组织架构，并且会在行业内引入能人，努力发展公司业务。

**18、作为湖南人，我16年就开始6元多购入友阿股份，因为当时**

在当地见友阿很厉害。商业广场和地产。所以觉得友阿很有前景。但是为什么公司股价总是一蹶不振呢？公司是不是遇到什么困难了？

回复：公司目前经营正常，亦严格按照相关法律法规、规范性文件的相关规定进行信息披露，没有按规定应披露而未披露的信息。我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好的表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

**19、现在已经是 21 世纪了。胡子敬董事长，该退休了。你的经营理念跟不上时代了！必须加入互联网转型，同时，把实体店，压缩，碎片化，你懂吗？**

回复：目前公司具体的经营管理是由总裁胡硕先生负责。

**20、你们和中国电信湖南分公司的战略合作怎样了？说好的 315 上线的项目怎么没动静？**

回复：友阿和中国电信湖南分公司的战略合作正在顺利推进当中。315 预计上线的 5G 物联网电视购物项目，因为涉及到国家广电总局相关的法律法规问题，目前正在跟相关部门进行沟通协商。

**21、请问，免税牌照事宜有进展吗？快一年了，可以回答一下吗？**

回复：公司于 2020 年 7 月 24 日披露的《重大事项提示性公告》中说明控股股东向政府相关部门递交了在湖南市场申请免税品经营资质的请示。目前该项工作尚在推进过程中，控股股东相关部门也一直在跟进该事项，如该事项有任何实质性进展，公司将严格按照相关法律法规及时就上述事项的相关进展情况履行披露义务。

**22、请问为什么天猫同城搜索不到友阿购直播？还有为什么不请个著名主持人前来带货？比如湖南台知名主持人？**

回复：请进入天猫之后搜索同城购，如果您在天猫默认的收货地址为长沙市的话，就可以直接进入同城购长沙站的界面，如果您点击的产品是由友阿提供的话，在详情页上沿会显示出友阿同城购的 banner。现在天猫长沙站暂处于试运行阶段，暂时没有策划大型的宣传推广活动，因此还没有联合湖南的知名人士进行合作。

**23、请问贵公司的免税牌照申请进展到哪一步了？传统零售业务是否重心要转向新零售？**

回复：（1）公司于 2020 年 7 月 24 日披露的《重大事项提示性公告》中说明控股股东向政府相关部门递交了在湖南市场申请免税品经营资质的请示。目前该项工作尚在推进过程中，控股股东相关部门也一直在跟进该事项，如该事项有任何实质性进展，公司将严格按照相关法律法规及时就上述事项的相关进展情况履行披露义务。（2）我们一直在致力于由传统零售百货向新零售转型。

**24、请问湖南省政府受理了贵公司的免税资格的申请了么？**

回复：是控股股东向湖南省长沙市人民政府主管部门递交了在湖南市场申请免税品经营资质的申请。

**25、没有答复，怎么提问？**

回复：投资者的提问公司在认真回复。

**26、陈学文当董秘太久了，该换位置了！没有成绩，就是失败！**

回复：感谢您对公司的关注。

**27、请问学霸总裁，公司股价在二级市场长期低迷，作为友阿长期深套的小小股东也是非常郁闷，学霸总裁的上位，我们深套的小小股东稍微有一点点的希望了，今年总裁在维护公司市值方面会有什么大的动作吗？**

回复：我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司将继续深化主业的转型升级和创新发展，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

**28、请问：（1）友阿今年在新零售和电商上有怎样的布局？（2）是否有拓展跨界/并购新业务的计划？（3）跨境电商和奢侈品供应链项目进度如何？**

回复：友阿今年下半年在五一广场改造的超级春天的项目会有一个全新的呈现，其中包含了非常多的新零售新消费的内容，敬请关注。跨境线上平台友阿海外购已经孵化出了一套较为成熟的营运拓展模式，近几年来一直保持着双位数的增长。友阿将一直专注于零售行业的发展。

**29、请问有人说友阿在岳阳开发的楼盘门面卖不出去，这是真的吗？**

回复：“岳阳友阿国际商业广场”项目是由控股股东的控股子公司湖南岳阳友阿国际商业广场有限公司开发的，公司未知其楼盘门面的具体销售情况。

**30、你子承父业有没有压力？十几年了，友阿股价屡创新低，对股民有没有新的交代？**

总裁胡硕先生回复：谢谢对鄙人的关注。鄙人做任何事情都会给自己压力，希望通过自己的努力能带来一些有益的变化。

**31、不能隐瞒！把我们散户的提问，全部转给胡子敬。他真的不能再经营了。思路不清晰，跟不上节奏！**

回复：公司将通过深化转型升级和创新发展，做大做强主业。

**32、请问公司去年公告拟 10 亿投资开扩海南区域业务，现最新进展项目有哪些？**

回复：公司于 2020 年 9 月 8 日披露了《关于控股股东与海口江东新区签署战略框架协议的公告》，公司控股股东与海口江东新区签署战略框架协议，拟在海口江东新区开展区域业务运营管理、国际奢侈品供应链、跨境电商、商贸物流保税仓、国际贸易加工、免税商场等业务。公司作为其控股子公司，可在上述战略合作框架条款内，利用双方优势资源的共享、协同、集成与互补，优先参与国际奢侈品供应链、跨境电商、免税商场等业务。目前控股股东下属子公司近期注册了相关公司拟在海南开展保税物流等业务。

**33、公司股价处于自成立以来的低位，分红也越来越少，投资者损失惨重，请问公司是否存在重大经营风险，有何举措加强投资者回报？**

回复：公司目前经营正常，没有重大经营风险。我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

**34、近五年，公司经营业绩逐年下滑，还是建立在公司自称拥有半数商场物业产权大大降低了经营成本的基础上，否则，经营业绩更差，董事长作何感想？董事长的经营思路已跟不上时代的发展，早已到了退休年龄，为何还不退休？**

回复：目前公司具体的经营管理是由总裁胡硕先生负责。

**35、公司去年与海口江东新区管理局签署了《战略框架协议》，请问有无实质性进展业务？众所周知友阿深耕湖南，而正在申请的免税业务也只是单单湖南区域，面对海南业务，公司是否有考虑或已经接触现有免税经营资质的公司合作。**

回复：（1）经营管理、国际奢侈品供应链、跨境电商、商贸物流保税仓、国际贸易加工、免税商场等业务。公司作为其控股子公司，可在上述战略合作框架条款内，利用双方优势资源的共享、协同、集成与互补，优先参与国际奢侈品供应链、跨境电商、免税商场等业务。目前友阿控股的控股子公司与海口江东新区管理局已就友阿江东临空国际贸易加工基地项目签订了合作协议，并已在海南投资设立了相关业务子公司。（2）公司自身暂未在海南开展业务。公司控股子公司宁波欧派亿奢汇国际贸易有限公司目前已在海南设立了两个子公司，已开展奢侈品供应链相关业务。公司若与相关公司有合作会根据实情况及信息披露的相关规定及时予以披露。

**36、公司投资的佛山隆深机器人项目目前占多少股份？其上市进展情况如何？**

回复：（1）公司目前持有佛山隆深机器人股份比例为 12.63%。（2）隆深机器人如有上市实质性进展，公司会及时进行信息披露，届时请查阅相关公告。

**37、请问贵公司未来新的盈利增长点是什么？有没有一个具体的规划，是否想涉足一些热门行业，比如医美，和二胎这种比较热门相关的产业布局？**

回复：公司在努力做好实体店经营的同时向网络板块拓展新的利润增长点，今年 1 月份开始公司在家庭电视购物方面拓展新的业务模式。目前该项目在积极推进中。

**38、随着疫情解除，地面零售会恢复，也必有其长期生存空间，但致力于基业长青的零售商，是不是必须要体会全面的社会需求，尤其是代表未来的年轻人的生活习惯与消费需求。胡董您判断下，未来零售的核心收入来源的年轻人，未来十年他们生活世界里，日常必须物理外出的硬需求将会下降多少？对于年轻甚至少年的新生代，这种生活方式、感知空间与消费习惯被网络、远程服务大比例占据的趋势，还可能根本性逆转吗？**

回复：在疫情之前，中国的零售消费业态可以说还有参照欧美以及日本发展的可能性，但是在后疫情时代，中国的消费方式可以说已

经进入了一个在全世界领先的自我进化时代，现在中国的消费可以说迭代速度越来越快且没有任何的经验可以参考。因此，未来的消费模式是什么样子，可以说是无法进行判断只能做一些猜测。也许不需要所谓的逆转，只是需要更好的融合，以后随着物联网的发展，或许会出现线上即是线下，线下亦是线上的消费模式。这种商业模式的更替不是任何一个企业能够决定或者主导的，必然会随着科技的进步日新月异。现在或许大家看到的只是 Z 时代，但是再过 10 年的更加新的时代充满着更多的期待和幻想。

**39、贵公司已经布局了海南，公司是否准备和海南相关公司进行深入合作，比如中国中免？**

回复：公司自身暂未在海南开展业务。公司控股子公司宁波欧派亿奢汇国际贸易有限公司目前已在海南设立了两个子公司，已开展奢侈品供应链相关业务。公司若与相关公司有合作会根据实际情况和信息披露的相关规定及时予以披露。

**40、公司目前股价远低于公司的净资产，请问贵公司管理层是否都认为公司股价被严重低估，对公司未来的股价走势是否还有信心？**

董事会秘书陈学文先生回复：我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

**41、海南投资商城什么时候开业？**

回复：公司自身暂未在海南开展业务。公司控股子公司宁波欧派亿奢汇国际贸易有限公司目前已在海南设立了两个子公司，已开展奢侈品供应链相关业务。公司若与相关公司有合作会根据实际情况及信息披露的相关规定及时予以披露。

**42、公司网购业务的增长情况？今年一季与去年四季度营业额环比增长多少？**

总裁胡硕先生回复：今年一季度友阿海外购营业收入同比增长 39.47%，电商行业因为每年四季度有双 11、双 12 等大节促销，因此基本不会进行一四季度环比。

**43、奥莱喜乐地筹备三年有余，请问什么时候开业，另奥莱五一店门可罗雀，公司有何措？**

回复：奥莱喜乐地将于本月 28 号开业，奥莱五一店近期将引入新的合作伙伴进行更适应五一商圈客流的业态打造。

**44、机构好长时间没到公司调研了，给人的感觉是贵公司投资者关系处理的不好，像李斌等人亏损几千万含泪作别，难道贵公司是在坑人的坑？**

回复：公司一直利用各种渠道和形式与投资者保持着良好的沟通与互动，努力与投资者保持良好的关系。我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。

45、少帅，对标新希望的畅总，不能让巾帼低看哦

回复：感谢您对公司的关注！向优秀的青年企业家学习！

46、以前卫的虚拟服装需求为例，腾讯游戏和平精英实现收入首年度，单款游戏即达约 180 亿元的收入，8 成以上是腾讯牌的游戏服装。另一款游戏王者荣耀也是同数量级的营收，网易等众多优秀的公司同样有优异的虚拟服装营收，且这一消费趋势仍在高速上升。请问胡董，当年轻人的生存可感知时间、消费可支配时间、感观消费需求，消费可支配现金，都向另一个新大陆大片转移时，公司应有怎样的战略准备和调整？

回复：我们会将您的建议转达给管理层。

47、控股股东下属子公司近期注册了相关公司拟在海南开展保税物流等业务，该公司是准备经营免税业务吗？如是，需要海南相关部门批准吗？

回复：公司控股股东与海口江东新区签署战略框架协议，拟在海口江东新区开展区域业务运营管理、国际奢侈品供应链、跨境电商、商贸物流保税仓、国际贸易加工、免税商场等业务。公司作为其控股子公司，可在上述战略合作框架条款内，利用双方优势资源的共享、协同、集成与互补，优先参与国际奢侈品供应链、跨境电商、免税商场等业务。因此，控股股东下属子公司在海南注册的公司若计划开展免税品经营业务会优先公司，相关业务的开展也会根据届时的政策要求进行。

48、开个店就赚钱的时代已经过去了，您已经 70 岁的高龄了，好好休息吧！让位学霸儿子，大展拳脚。二级市场深套的股东，也会有点希望！祝胡董身体健康！

回复：目前公司具体的经营管理是由总裁胡硕先生负责。

49、你们的直播人流量太低，搞那么多直播太浪费资源，为什么不请高人气的网红，让网红带带自己的主播，把人气搞上去了再全部用自己的主播，现在一场直播只有上百上千人，有什么意义？

回复：我们的直播是以我们的柜姐的店播为主导，主要目的是为了关注该品牌的客户进行更加深度的推广，并引流到店进行消费。和现在网上的直播带货的玩法并不是完全一样。我们在大的活动期间也会有网红以及知名主播进入，也会产生一些几十万几百万的观看场次。

50、为什么股价低于贵公司的净资产？

回复：公司股票交易价格波动受很多因素的影响，也是市场博弈的结果。公司拟通过深化转型升级和创新发展，做大做强主业，进一步提升公司基本面：一是，以消费需求为中心，对各门店进行差异化的精准定位，持续不断地进行品牌升级、品类布局优化，不断创新经营模式，引进新兴业态，加入艺术、动漫、游戏、电竞等元素，增加门店的社交属性，吸引年轻、时尚、潮流的消费者到店，提升门店的运营能力。二是，持续推进门店数字化、智能化改造，增强线上线下的互动体验，推动线上线下深度融合。三是，以服务创造价值为使命，以会员管理为中心，借助会员体系实现精细化运营，提供个性化贴心服务，提升会员的线上业务服务水平和服务效率，增强会员粘度，持



续深挖存量。同时，提升年轻会员的比重，深入研究在互联网上成长起来的一代人的消费需求，在原创、创意、性价比、社交性等方面增加年轻人的消费黏性。

**51、请问为什么你把友阿股份的股票卖了？**

回复：本人（董事会秘书陈学文）未直接持有公司的股票，也没有减持过公司的股票。

**52、公司股价长期低于净资产，请问有什么应对处施吗？**

回复：公司拟通过深化转型升级和创新发展，做大做强主业，进一步提升公司基本面：一是，以消费需求为中心，对各门店进行差异化的精准定位，持续不断地进行品牌升级、品类布局优化，不断创新经营模式，引进新兴业态，加入艺术、动漫、游戏、电竞等元素，增加门店的社交属性，吸引年轻、时尚、潮流的消费者到店，提升门店的运营能力。二是，持续推进门店数字化、智能化改造，增强线上线下互动体验，推动线上线下深度融合。三是，以服务创造价值为使命，以会员管理为中心，借助会员体系实现精细化运营，提供个性化贴心服务，提升会员的线上业务服务水平和服务效率，增强会员粘度，持续深挖存量。同时，提升年轻会员的比重，深入研究在互联网上成长起来的一代人的消费需求，在原创、创意、性价比、社交性等方面增加年轻人的消费黏性。

**53、请问免税业务落地的可能性有多大？**

回复：公司于2020年7月24日披露的《重大事项提示性公告》中说明控股股东向政府相关部门递交了在湖南市场申请免税品经营资质的请示。目前控股股东相关部门也一直在积极跟进该事项，如该事项有任何实质性进展，公司将严格按照相关法律法规及时就上述事项的相关进展情况履行披露义务。

**54、地面零售已越来越体现出综合娱乐体的特征。欧洲传统零售虽好，但那基于二十世纪的生活方式和需求背景，如古典乐无法和流行曲比市场。世界的新动力在中国，需求的新时尚也在中国兴起，建议胡硕总经理参看下宋城演艺的上海的新城市演艺业务，他们也是地面实体运作，了解一下他们对于消费人群需求的全面精准认知和把握运营，构建高回报壁垒的方法。“娱乐+全需求满足”应是未来零售的方向。胡董或胡硕总也交流下看法？**

回复：谢谢你的关注和建议。希望有时间能够来长沙，我们进行更加详尽的交流。

**55、牵涉到股价表现的事情，能否不要复制粘贴“公司目前经营正常，没有重大经营风险。我们非常理解投资者对股价的诉求，与投资者一样希望股价能有很好地表现。公司正在努力转型，做大做强主业，进一步提升公司基本面，以期二级市场的股价和公司的价值回归一致。但公司股票交易价格波动的确受很多因素的影响，也是市场博弈的结果，敬请投资者理性投资，注意投资风险。”之类的东西呢？**

回复：公司拟通过深化转型升级和创新发展，做大做强主业，进一步提升公司基本面：一是，以消费需求为中心，对各门店进行差异化的精准定位，持续不断地进行品牌升级、品类布局优化，不断创新经营模式，引进新兴业态，加入艺术、动漫、游戏、电竞等元素，增加门店的社交属性，吸引年轻、时尚、潮流的消费者到店，提升门店

的运营能力。二是，持续推进门店数字化、智能化改造，增强线上线下互动体验，推动线上线下深度融合。三是，以服务创造价值为使命，以会员管理为中心，借助会员体系实现精细化运营，提供个性化贴心服务，提升会员的线上业务服务水平和服务效率，增强会员粘度，持续深挖存量。同时，提升年轻会员的比重，深入研究在互联网上成长起来的一代人的消费需求，在原创、创意、性价比、社交性等方面增加年轻人的消费黏性。

#### **56、贵司销售收入怎么回到 60 多亿？**

回复：根据财政部 2017 年颁布的新收入准则的规定：零售百货业联营经营模式应按净额法确认收入。按此规定，公司联营模式形成的销售收入不再以全额计入，只能以毛利额确认收入，会影响公司财务报表销售收入的确认，导致收入总额下降较大。公司在年报中按原口径披露了 2020 年销售收入，敬请关注。

#### **57、请问贵司销售业绩大幅下滑，怎么尽快提高销售业绩？**

回复：公司拟通过主业的深化转型升级和创新发展，提升公司业绩：一是，以消费需求为中心，对各门店进行差异化的精准定位，持续不断地进行品牌升级、品类布局优化，不断创新经营模式，引进新兴业态，加入艺术、动漫、游戏、电竞等元素，增加门店的社交属性，吸引年轻、时尚、潮流的消费者到店，提升门店的运营能力。二是，持续推进门店数字化、智能化改造，增强线上线下互动体验，推动线上线下深度融合。三是，以服务创造价值为使命，以会员管理为中心，借助会员体系实现精细化运营，提供个性化贴心服务，提升会员的线上业务服务水平和服务效率，增强会员粘度，持续深挖存量。同时，提升年轻会员的比重，深入研究在互联网上成长起来的一代人的消费需求，在原创、创意、性价比、社交性等方面增加年轻人的消费黏性。

#### **58、贵司怎么尽快提高销售业绩，有无网红合作计划？**

回复：网红合作我们这几年在重大节日都有进行，欢迎在重大节日时间给与关注！

**59、这个问题稍尖锐，请胡董思考：公司的发展的根本是人才的队伍，面对新时代的竞争，优质的人才给予良好的回报是必要条件。借力资本市场，利用股权期权，如拼多多黄峥，仅去年就分出了现在市值 1500 亿人民币的个人股票设立基金，用来吸引人才激励员工，这势必会吸引更多的人才。友阿在这方面是怎么考虑的？做中国最好的零售商，必然是需要最优秀的团队人才，友阿将如何吸引中国最优秀的零售人才？**

回复：谢谢你的建议，我会认真考虑的。

**60-64：任何商业的根本都须是致力于满足用户的需求，好品牌资源的根本也是更满足用户需求。请问胡董，已正逐步走向主力消费群体的 z 世代人群，他们的消费需求、消费方向、消费品类，与过去甚至现在的将有什么样的区别？您注意到没有，相当比例的 Z 世代，可支配的生活费，更容易去买游戏里的衣服，而不是衣柜里的服装，这又是为什么？**

参考湖南周边地面店投资，像郴州这样 500 万常住人口的地市，毛算几年子公司养商期浮亏 1.5 亿挡不住，以每月全市常住人全部到

	<p>店的极致状态来计算，平均引流成本人均 30 以上；对比线上目前网上零售最激进的拼多多，三年来浮亏不到 100 亿，却形成 7 亿以上的稳定月活用户的超级流量平台。人均引流成本 15 元不到。胡董，您认为在线下的投资效率 从全局来看，是否合算？将资产绝大部分压在地面，是否在投资结构上极不平衡？</p> <p>公司在地面商业体与线上运营的投资比例相差过于巨大，各地分子公司养商期的阶段亏损投入，都远远超过公司线上的总投入，甚至几年前定增对 O2O 线上极少的投入预算还削减了一半。但没有适当的投资容量，刚刚胡硕总所谈的线上线下大融合，如何达成？</p> <p>请问未来二三年，胡董，您真金白银对线上的投资额会有多少？能充分给予优先保障吗？</p> <p>公司已具备了类似京东这样的平台闭环的基础构架，甚至某些条件更好，所需的是更高效的贯通和激活。像美团点评这样成熟的聚合流量增值服务门户应该很方便抄抄作业吧？友阿有实体店基础，抄起来期初的引流投入也能省很多，同时这种增值引流门户平台，会更有效地切合吃喝玩乐购一体新娱乐中心的新零售定位。胡董，正值反互联网垄断的好时机，公司有没有决心在线上有更实在、更具未来性的投资呢？（上述 60-65 为同一投资者提问）</p> <p>回复：因为今天业绩说明会的时间有限，而且您提的大部分提问是行业 and 战略方面，为方便进一步的交流与沟通，我们建议您方便的时候来公司进行现场交流沟通。我们的联系电话是 0731-82295528。谢谢！</p> <p>65、真诚感谢您的建议，不过作为投资人，通常是不掺和到具体经营中的。我的问题也只是借平台的抛砖之言，胡董您已看到并关注，相信以您的实力与阅历，心中会有考量和更全面的结论。能有交流的过程，就可以了。希望公司能拿出创业激情，再创辉煌。</p> <p>回复：谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 5 月 12 日