

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 2021 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：20220520

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2021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	2022年5月20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：苏宁易购 总裁：任峻 独立董事：柳世平 独立董事：方先明 董秘, 财务负责人：黄巍
投资者关系活动主要内容介绍	1.你好，公司一直在提流动性的不足，请问流动性的问题预计什么时候可以彻底解决？步入企业良性的经营轨道。 答：感谢您的提问。公司积极采取各项举措增强流动性，在银企合作方面争取新增支持；在经营方面严控各项开支，积极改善业务情况；与此同时拓展融资渠道，加快存量资产的盘活，推进部分优质业务引进战略投资等。

2.张近东的股份质押已到平仓线，为何没有股权转让？

答：截至目前公司未收到股东股份相关变动的通知。

3.任总，国美布局了家装业务打扮家，家装家电一体化和整装会是未来的趋势，请问公司是否有布局家装业务，或者和哪些头部家装公司有合作？

答：您好，苏宁易购定位于为用户提供家庭场景解决方案的零售服务商，围绕“客餐卧、卫浴阳”消费场景，打造家电家装一站式购物体验。目前，公司与林氏木业、全友、芝华仕、顾家家居、左右、九牧、箭牌、四季沐歌、雷士、欧普、TOTO 等家装品牌展开深度合作。

4.江苏新零售一期的回购时间应该已经过了，张近东同志履行回购义务了吗？

答：截至目前，公司未收到股东关于股份权益变动的相关文件资料。

5.请问苏宁的年报中，为什么有的董事薪酬是 0，有的不是呢？

答：谢谢您的提问。部分董事为股东代表董事，在股东及其他单位任职并领取薪酬。

6.云网万店是否属于轻资产经营模式？至今已经有多少加盟店了？今年至今经营状况如何？

答：感谢您的提问。2022 年公司在聚焦家电 3C 业务发展的同时，也将积极推动具有明确增长动能和盈利模式的业务增长点，也就是实现零售云、易采云、社交云三个业务体系的快速发展，这三块业务是云网万店的核心业务。

7.请问公司去年线下大家电的营收是否已经被国美追上？公司失去了张总的支持，而国美有黄总的资产注入，易购至今除了银行贷款没有注入一点外部流动性，营业收入持续萎缩，请问管理层除了贷款，卖资产，是否还有能力和信用引入外部资金支持公司业务发展？

答：感谢您的提问。公司将积极拓展融资渠道及融资方式，一方面公司加快存量资产，尤其部分土地储备及权益性投资、持有的物流地产项目的盘活；另一方面，积极推进公司内部优质业务引进战略投资，不仅增强该业务的资金实力，更能带动公司整体的业务增长。前述资产盘活及资本引资安排将能有效地增加公司的现金流入。公司也将积极争取战略股东、产业投资人的支持，加强在商品、物流、电商运营等方面的合作，深化战略合作关系，将有助于提升公司经营业绩，改善经营现金流状况。

8.新能源车是趋势，苏宁汽车和苏宁帮客都可以抓住这个契机，公司在这方面有没有做一些规划？

答：您好，感谢您的关注。销售端，线下已有部分门店在销售新能源汽车；服务端，苏宁帮客在北京、上海、广州、杭州、成都、武汉成立6大新能源管理片区，不断强化管理体系，以用户体验为核心，加强片区内人力、资源协调，关注交付能力提升，实现新能源充电桩应急跨城安装。目前，苏宁帮客已与知名品牌特斯拉、宝马、保时捷、威马、理想、牛创自驾游家、比亚迪、吉利极氪、东风岚图等企业开展了充电桩安装维修服务合作，未来将携手更多合作伙伴，为绿色低碳、健康安全便捷的出行环境贡献自己的力量。

9.请问云网万店项目还是否继续运营，为什么财报不披露运营数据？

答：谢谢您的提问。2022年公司在聚焦家电3C业务发展的同时，也将积极推动具有明确增长动能和盈利模式的业务增长点，也就是实现零售云、易采云、社交云三个业务体系的快速发展，这三块业务是云网万店的核心业务。

10.现在江苏国资入股了公司，公司要尽快跟政府股东沟通，寻求支持，比如国企的一些商品采购、一些政府项目补贴方面。

答：您好，感谢您的关注。公司将积极争取战略股东、产业投资人的支持，加强在商品、物流、电商运营等方面的合作，深化战略合作关系，将有助于提升公司经营业绩，改善经营现金流状况。

11.请问苏宁物流今年能否盈利？

答：谢谢您的提问：苏宁物流进一步明确独立业务集团的定位，在2021年停止天天快递小件业务之后，公司围绕着大中件家电家装业务，建设仓配一体化、送装一体化的特点能力，在服务好苏宁易购平台用户的基础上，积极为上游品牌厂家、菜鸟等客户提供更有效率的服务。仓储、配送和售后服务能力和效率是苏宁易购下一步提升市场地位、扩大市场规模和创造企业价值的重中之重

12.任总您好！我有两个问题：（1）贵司此前公布的关联交易预期中，公司与阿里的关联交易额有明显的提升，那么今年苏宁在阿里电商生态下的预期是多少，是否能给出大致的指引。（2）此外，家乐福与大股东阿里旗下的大润发、盒马等平台，有比较明显的业务重合与竞争关系，公司将如何处理这种与大股东关联业务线之间的业务竞争，是否会有进一步合作的可能？非常感谢！

答：感谢您的提问。阿里巴巴作为公司的战略股东，双方一直以来围绕商品采购、平台销售、物流服务等开展战略合作，具体关联交易内容公司已在临时公告披露，请您查阅。

13.苏宁提到过和家装家居合作，现在都和哪些品牌有合作呢？

答：您好，苏宁易购定位于为用户提供家庭场景解决方案的零售服务商，围绕“客餐卧、卫浴阳”消费场景，打造家电家装一站式购物服

务体验。目前，公司与林氏木业、全友、芝华仕、顾家家居、左右、九牧、箭牌、四季沐歌、雷士、欧普、TOTO 等家装品牌展开深入合作。

14.目前疫情好转，线下零售市场预期会有所复苏，苏宁百货可以联合万达广场多做点活动回应消费者需求

答：您好，感谢您的关注。苏宁百货与万达广场达成战略合作，将发挥双方品牌优势和运营能力，在 2022 年联手打造 6 场 S 级城市购物节，围绕营销活动、全渠道和促销等方面展开深度联动。随着五一、五四青年节、母亲节、护士节、520 表白等节假日聚集，苏宁百货与万达广场将针对家庭、情侣和年轻群体，联合打造“及时行潮”、“听妈妈的话”、“520 及时表白”等共情活动，通过打造互动活动、场景直播、福利派送等方式，让品牌与消费者缩短距离，丰富逛购体验。

15.建议公司从外部引入更多专业人才

答：感谢您的提问。公司在推进全员创效的过程中坚持持续淘汰冗员庸员，同时也会把人才梯队建设、人才发展路径建设作为重点，持续引进专业化人才，提升公司经营管理效率。结合当前业务发展规划，对于重点专业性岗位引入更资深的中高层，持续完善公司的能力结构与专业结构，支持战略的有效落地。

16.请问猫宁的营业收入是如何核算的？为什么每年营业额的波动很大？

答：感谢您的提问。2021 年受到阶段性流动性不足的影响，销售出现了波动。

17.最近一次银企会议，有新增贷款嘛，达成了什么意见

答：感谢您的提问。在省市政府相关部门支持下，我们保持与银行金融机构顺畅的沟通，建立长期合作关系。随着经营业绩改善，积极争取更多的支持。

18.公司认为自身对供应商的价值体现在哪里？

答：感谢您的提问，苏宁易购作为零售商的一个重要使命就是协同供应商提升效率，苏宁易购能够成为供应商认可的最具资金效率、最具推广效率、最具合作效率和最具经济效益的合作伙伴。

19.公司认为自身对供应商的价值体现在哪里？

答：您好，苏宁易购作为零售商的一个重要使命就是协同供应商提升效率，公司也是以此作为对团队的重要的评价体系和工作要求，以使苏宁易购能够成为供应商认可的最具资金效率、最具推广效率、最具合作效率和最具经济效益的合作伙伴。

20.请问万达百货的营业收入是如何计量的？

答：您好，公司的百货营业收入是按净额法进行计量的。

21.公司现在的战略规划是什么，有没有明确到底要做什么样的业务发展，未来想成为一家什么样的公司？

答：感谢您的提问。结合当前的用户发展趋势和苏宁易购的能力特点，公司进一步明确定位为用户提供家庭场景解决方案的零售服务商。我们的战略方向就是服务升级战略，就是基于用户的家庭场景需求构建细分场景的产品运营体验能力、商品搭配组合的所见即所得能力、全程标准化的物流安装履约能力。只有服务升级，对用户体验才能升级，才能形成苏宁易购独特的差异化优势，要从买家电到苏宁，升级到定制家庭场景到苏宁。

22.作为独董，是否充分尽到履职义务，原苏宁易购的控制股东张近东家族，做了那么多失败的投资，请问咱们做了哪些工作？

答：您好，感谢您的关注。作为公司的独立董事，一方面，我们严格按照《公司法》、公司《章程》和《独立董事制度》及有关法律法规的相关规定和要求，忠实履行职责，按时出席相关会议，认真审议董事会各项议案，并对公司相关事项发表独立意见，切实维护公司和股东特别是社会公众股股东的利益；另一方面，我们利用参加董事会、股东大会的机会以及其他适当的时间，对公司进行了现场考察，并通过会谈、电话等方式与公司高管及其他董事保持密切联系，及时获悉公司各重大事项的进展情况，密切关注外部环境及市场变化对公司的影响，为公司的发展战略、投资决策、内部管理等工作提出自己的意见和建议；此外，我们积极主动学习证监会、深圳证券交易所有关法律法规和各项规章制度，提升自身的履职能力，积极为公司的科学决策和风险防范提供更好的意见和建议，同时切实监督公司对投资者权益的保护工作。

23.公司下属海外公司是否投资抖音公司，若是，权益有多少？

答：您好，公司截至目前未投资该公司。

24.请问任总，实现家电 3C 核心业务一季度 3 月单月开始盈利和全年盈利这两个阶段性目标，该核心业务占营收比重大概是多少，其他那些今年依然会保持亏损的业务占比大概多少

答：感谢您的提问。公司聚焦家电 3C 核心业务的提升、聚焦盈利能力的提升、聚焦各项效率的提升，加快梳理和调整尚不盈利、不具备经营优势的业务体系。

25. 零售一期在 4 月份就到期了，现在股份转让进展如何，张近东的股份有没有被平仓的可能

答：感谢您的提问。截至目前，公司未收到股东关于股份权益变动的相关文件资料。后续公司也将持续关注。

26.苏宁银行有没有上市计划？

答：感谢您的关注。

27.猫宁店现在商品 7.5 万左右，还有准备继续扩大嘛，猫宁店今年的目标是多少销售额

答：感谢您的提问。2015 年苏宁易购天猫店上线之后，保持了较快的增长。过去一年多的时间，受到阶段性流动性不足影响，销售出现了波动。在这样的情形下，苏宁易购天猫旗舰店仍位居天猫综合性店铺前三位。随着公司供应链恢复稳定，苏宁易购天猫旗舰店的销售也企稳回升，稳步实现有质量的发展。经营模式上，苏宁易购天猫店在自营采购的同时，把授权品牌、联营业务实现了轻重结合的发展；在淘特、直播、社交等领域加大流量的获取和产品推广；产品类目上除了家电 3C，也在家装、家居、快消等领域也在进行供应链拓展，扩大供应链宽度。

28.商汤，字节跳动，万达商管，华泰证券的股权是否都已出售？

答：感谢您的提问，公司不持有字节跳动、华泰证券的股权。

29.总裁，目前受到全国疫情影响，流通行业受到各类限制，家电品类也会受到影响，对此有什么解决方案？

答：感谢您的提问。短期内，受到疫情的影响，企业还是面临了较大的挑战和压力。我们也在积极寻求和抓住销售机会。家电品类销售承压，但是部分类目如冰柜、冰箱需求爆发；家乐福超市作为民生业态和重点保供企业，疫情期间需求相对来收比较刚性，家乐福也积极抓住机会实现保供物资的销售。

30.公司如何看待每期财报都没有巨额亏损风险提示，却只在年报预告时才突然警告计提高达 250 亿大额亏损，年报总额高达 400 亿亏损的现象呢，作为核心财务负责人，你是否做到了对投资者及时披露足够的风险信息呢？

答：感谢您的提问。公司根据企业会计准则和会计政策的相关规定，对于 2021 年 12 月 31 日各项需要计提信用减值损失和资产减值准备的资产进行了损失评估，并就减值等情况进行披露。

31.任总您好，请问怎么处理恒宁的事情？

答：感谢您的提问。2021 年末恒宁公司账面存在大额的应收控股股东的款项，由于其控股股东发生重大财务困难，信用风险已显著增加，公司认为减值迹象明显，在该联营公司账面计提坏账准备，公司相应按照权益法调整当期损益。公司正在通过各项措施沟通恒宁公司大额应收款回款事项。

32.留给 st 易购的时间已经不多了，今年上半年有没有信心扭亏为盈？

答：感谢您的提问。2022 年公司将通过银企合作深化扩大、资产盘活加快实现公司流动性进一步改善，商品供应链进一步改善，全力加快经营修复；在此基础上，通过毛利水平恢复、费用管控、坪效与人效的提升，实现家电 3C 核心业务一季度 3 月单月开始盈利和全年盈利这两个阶段性目标，确保家电 3C 核心业务回归盈利轨道。

33.现在互联网行业竞争回归理性，公司也以改善盈利为目的，未来线上还做吗？怎么做？

答：感谢您的提问。苏宁易购全渠道体系能够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。线上公司拥有苏宁易购主站、天猫旗舰店双平台运营。

34.请问公司去年 8 月公告的与武汉昊超的 120 亿关联交易额实际只发生不足 12 亿元，今年公告的 136 亿元关联交易额是否会足额发生？

答：感谢您的提问。2021 年下半年，为帮助公司供应链的恢复，提振销售，公司向武汉昊超采购商品。2022 年，为持续优化供应链，提升公司商品丰富度，开拓稳定的进货渠道，公司与武汉昊超继续达成采购业务合作。

35.各位独立董事已经在苏宁易购任职多年了，易购的变化有赖于董事会的支持，希望独立董事为中小股东维护利益，严管关联交易，支持公司与股东的合作。

答：您好，感谢您对公司的支持。作为公司的独立董事，我们将勤勉尽责，忠实履职，切实维护公司和股东特别是社会公众股股东的利益。

36.独立董事作为大学老师，可以建立大学与易购合作，帮助易购招聘人才，对接销售资源。

答：您好，感谢您的建议。作为公司的独立董事，我们将勤勉尽责，忠实履职，也会积极帮助苏宁易购对接相关资源。

37.苏宁小店的钱什么时候能要回

答：感谢您的提问。公司已就苏宁小店应收款项正在积极沟通解决方案。

38.易采云和社交云要突破，现在采取了那些方式

答：感谢您的问题。公司易采云、社交云业务有专门的团队组织，并配套对应的考核激励机制；与此同时，进一步深化商品供应链建设及物流服务能力提升，这是业务发展的基础。

39.任总裁，今年 618 准备怎么搞？有什么活动政策么？

答：感谢您的提问。今年的 618 大促，苏宁易购聚焦家庭场景消费，提供商品、套购、服务等整套家电解决方案，从“买家电到苏宁易购”升级为“定制家庭场景到苏宁易购”，提供差异化的产品和服务。希望您多多支持苏宁易购。

40.为实现降本增效增收的目标，贵公司哪些业务是 2022 年的业务重点？

答：感谢您的提问，公司制定了聚焦核心业务、围绕核心竞争力、提升经营效率的工作主线，进一步明确了家电 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。公司将积极推动具有明确增长动能和盈利模式的业务增长点，实现零售云、易采云、社交云三个业务体系的快速发展，实现整体规模和盈利的突破。

41.请问公司 300 亿应付借款中包括哪些类型的借款呢，额度分别是多少，利率分别是多少呢？有没有包含向大股东张近东及其相关人员或者企业借款呢？有没有其它股东或者员工借款呢？谢谢

答：感谢您的提问，截至 2021 年 12 月 31 日公司短期借款构成已经在 2021 年年度报告财务报表附注披露，请您查阅，关联交易情况公司已经在年度报告有详细的披露，公司不存在向关联方、股东和员工借款的情形。

42.关于恒宁商业计提，为什么建苏宁易购广场的钱会损失这么多

答：感谢您的提问。报告期末恒宁公司账面存在大额的应收控股股东的款项，由于其控股股东发生重大财务困难，信用风险已显著增加，公司认为减值迹象明显，在该联营公司账面计提坏账准备。

43.一、4、5 月份 ebitda 继续转正了吗？业绩有改善吗？二、苏宁物流子公司，法人变更频繁，请问是要引入战投，单独上市吗？三、家乐福今年要还 12 亿给法国家乐福，就苏宁易购目前的情况看，今年是无还的，请问是否打算引入战投？或者债务重组？四、股价如此低迷，中小投资者损失惨重，请公司高管增持股票，稳定市场信心。五、请问何时结束无实控人状态？无实控人状态适合发展稳定的企业，不适合目前的易

答：感谢您的提问。4、5 月份受疫情影响，零售行业面对较大的挑战和压力，但企业仍积极寻找并抓住销售机会。家电销售部分类目如冰柜、冰箱需求爆发，公司抓住机会实现销售；家乐福超市作为民生业态和重点保供企业，疫情期间需求相对刚性，家乐福也积极提供保供物资的销售。

44.易购经营恢复进入加速期了吗？

答：感谢您的提问。公司持续推进一系列增收、降本、提效的工作，加快推进资产盘活，成效逐步显现。经公司财务部门统计，2021年11月公司实现月度EBITDA转正；2022年1季度公司实现季度EBITDA转正，且2022年1季度公司的经营性现金流转正。在省市政府的支持帮助下，自2021年7月以来公司在稳定授信的基础上，还是实现了超过100亿元的增量授信。整体来看，公司流动性在经历了21年的低点之后，正在逐步恢复。公司将通过银企合作深化扩大、资产盘活加快实现公司流动性进一步改善，商品供应链进一步改善，全力加快经营修复。

45.请问苏宁易购每个月需要支付的银行贷款与融资利息支出是多少，其中银行贷款利息是多少？

答：感谢您的提问，2021年财务报告中列示公司借款利息支出为18.75亿元。2021年公司财务费用如果不考虑实施新租赁准则带来的租赁负债利息支出的影响，财务费用同比下降12.04%。在省市政府及相关部门支持下，公司联合授信委员会的运作良性。2022年，公司进一步深化苏宁易购联合授信委员会的运作机制，深化银企合作，保持存量稳定并积极争取增量授信，更好地保障企业经营。2022年融资利息支出情况详见公司今年各定期报告。

46.没有视频吗

答：您好，本次说明会通过深圳证券交易所提供的“互动易”平台以文字互动远程方式举行。

47.大量苏宁百货（原万达百货），每次去都是非常冷清，销售人员无所事事。和万达广场里的餐饮，游玩的人潮涌涌形成非常鲜明的对比。既然长期亏损，为何不及时止损，是否考虑出清。或者是否考虑改变经营业态，真正把人吸引过来，例如，变成人们过吃喝游玩的场所，来到你们的地方就可以呆一天，在这个基础上增加销售元素。卖的东西，去掉哪些能从网上买到的，增加哪些新鲜，新奇，网上不容易买到的等等，管理层有何想法？

答：感谢您的提问。对于苏宁百货结合自身的物业区位优势，结合自身的核心引流产品的优势，加快店面模型升级优化，快速调整效率低的商品类别，为店面效率、效益提升腾出空间，综合利用好既有店面客流资源价值。再次感谢您的建议。

48.任总，您好！公司从23.14跌到现价2.46，异常惨烈，很多投资者面临着家破人亡的境界，贵公司高管有没有一点点怜悯心？有没有关心股价？为何没有一点点作为呵护下股价？作为高管，恳请做好市值管理，给投资者一条活路！可以做的措施有很多，比如高管增持，公司动用现金流做回购，倡议所有员工兜底式增持等等！

答：感谢您的建议。在江苏省、南京市政府的支持下，公司积极推进各项工作，聚焦经营恢复，流动性改善，提升苏宁易购的价值。

49.零售云加盟店的财务是独立核算吗？能介绍下具体模式吗？

答：感谢您的提问。零售云财务独立核算。零售云是公司在下沉市场发展的重要业务平台。零售云共享苏宁易购线上线下零售基础设施和能力，聚焦县镇，赋能传统商户，提供家电、消费电子、家居等产品的销售，为加盟商全面提升门店综合能力，输出苏宁智慧零售一站式解决方案。

50.任总您好，贵公司1号店的经营模式是什么？

答：感谢您的提问。苏宁易购服务战略的升级需要尽快完成新型店面模型的升级打造，公司的“一号店”模型计划在7-8月期间推出，本年度将会在全国开设2-3家，同时也会尝试将此类型店面的核心能力模块化嵌入原有店面类型，本年计划完成30-40家试点，之后逐步推开以实现全国性的店面升级覆盖。

51.2022年半年度业绩目标，3季度业绩目标，年度业绩目标分别是多少？

答：感谢您的提问。2022年的企业外部环境依然复杂，零售业承受着更大的挑战和压力，在2022年计划制定中，企业必须要考虑更多的困难、更多的不确定性、才能准备的更充分、执行的更坚决。与此同时，我们也坚定信心，企业发展的空间和机遇是非常大的。只要通过始终把握行业本质系统性转变发展方式，深刻改革管理和体制，踏实的提升用户体验，才真正有可能把握机遇。2022年公司将通过银企合作深化扩大、资产盘活加快实现公司流动性进一步改善，商品供应链进一步改善，全力加快经营修复；在此基础上，通过毛利水平恢复、费用管控、坪效与人效的提升，实现家电3C核心业务一季度3月单月开始盈利和全年盈利这两个阶段性目标，确保家电3C核心业务回归盈利轨道，这是全年的工作主线。积极推动具有明确增长动能和盈利模式的业务增长点，也就是需要实现零售云、易采云、社交云三个业务体系的快速发展，实现整体规模和盈利的突破，成为2022年公司经营目标实现的重要保障。加快梳理和调整尚不盈利、不具备经营优势的业务体系。家乐福、百货要结合自身的物业区位优势，结合自身的核心引流产品的优势，加快店面模型升级优化，快速调整效率低的商品类别，为店面效率、效益提升腾出空间，综合利用好既有店面客流资源价值。苏宁易购主站立足于进入良性发展轨道，以挖掘和服务好忠诚用户，以做大做强家电3C业务作为基础，要在上半年全面实现盈利，为重启电商快速发展提供有利条件。

52.易采云是什么业务？

	答：感谢您的提问。易采云为公司面向政企大客户的零售平台。公司顺势延伸零售云的平台和经验，在政府和企业的电商化采购领域，推进易采云业务的发展，发挥自营供应链、物流和本地化服务的优势。
附件清单	无
日期	2022年5月20日