

证券代码：002024

证券简称：ST 易购

公告编号：2023-003

苏宁易购集团股份有限公司

2022 年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、本期业绩预计情况

（一）业绩预告期间

2022 年 1 月 1 日至 12 月 31 日。

（二）业绩预告情况

项 目	本报告期	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	亏损：950,000 万元 — 1,150,000 万元	亏损：4,326,460.9 万元
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	亏损：1,120,000 万元 — 1,320,000 万元	亏损：4,466,852.0 万元
基本每股收益	亏损：1.02 元/股 — 1.24 元/股	亏损：4.65 元/股

二、与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告相关数据是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师事务所审计。公司已就业绩预告有关事项与年报审计会计师事务所进行了预沟通，公司与会计师事务所在本报告期的业绩预告方面不存在分歧。

三、业绩变动原因说明

（一）2022 年业绩说明

2022 年消费市场波动较大，消费需求疲软，企业所在家电行业叠加房地产销售低迷影响表现较弱，企业发展外部环境承压，内部仍面临流动性不足的问题，受此综合影响，公司 2022 年营业收入同比下滑约 47.4%，由于销售规模的下滑较大，公司坚持效益效率为先，在成本费用方面深度优化，但仍有部分固定费用如总部端的管理费用、研发费用、尤其是流动性相关的财务费用还不能全部分摊，公司净利润仍有一定规模的亏损。

同时公司初步测算，由于公司销售和采购规模下降较多且营销投入下降，供应商返利结回率持续下降，导致采购成本提高从而影响了经营利润；同时结合外部环境以及公司自身运营情况变化，部分子公司业务经营策略有所调整，导致未来期间很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额下降，相应转回递延所得税资产，前述因素合计预计减少公司 2022 年归属于上市公司股东的净利润为 50-55 亿元。

公司在 2022 年出售物流基地资产以及消费金融公司股权等非经常性损益项目合计增加公司归属于上市公司股东的净利润约为 17 亿元。

综上，公司预计 2022 年归属于上市公司股东的净利润亏损为 95 - 115 亿，同比减亏 73.42%-78.04%；若剔除非经常性损益项目的影响，公司预计 2022 年归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润亏损 112-132 亿元。若剔除返利结回率下降带来的采购成本提高影响及递延所得税资产转回的影响，预计公司 2022 年实现归属于上市公司股东的净利润为亏损 45-60 亿元。

（二）2022 年业务情况说明

2022 年公司在江苏省、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，聚焦增收、降本、提质增效工作，发扬苏宁的执行力优势，在全体苏宁团队上下一心的坚持和努力之下，坚决进行推进实施。

1、增收方面

2022 年企业发展外部环境承压，内部仍面临流动性不足的问题，但公司持续坚持全渠道综合经营策略，不等待不放弃，广泛联合供应商合作伙伴,全年持续开展推广。在一二线城市店面渠道经营 969 家家电 3C 直营店，充分发挥线下门店对于中高端家电和成套购买的体验优势，充分发挥本地化经营对于深入社区引流的运营优势，提升店面的经营能力，中高端家电产品市场占比保持领先；在四六级市场零售云渠道保持加盟店的发展速度，全年净开 769 家店面，在完善网络布局的基础上加强经营零售赋能、提升零售能力；在电商渠道，提升主站的用户精准化营销和聚焦家电优势类目经营，虽然规模下降较大，但发展态势已经走上良性轨道，下半年家电销售降幅已经大幅收窄；猫宁渠道积极利用长期积累的用户资源和品牌优势，在自营供应链基础上加大与天猫各类旗舰店的开放合作力

度,实现用户价值提升和规模提升,猫宁平台 2022 年销售规模同比增长 12.88%。家乐福渠道受疫情、电商等综合因素影响,同时部分区域门店优化,销售规模有所下滑。

整体来看,公司全年 GMV 规模预计 1,113 亿元,预计实现营业收入约 730 亿元、同比下降约 47.4%,虽然总规模层面下降较多,但在店面和零售云优势渠道实现了市场份额的提升,在电商等培育渠道上找到了自身的定位和发展轨道,总体来看收入趋势、收入结构稳中向好。

2、降本提效方面

公司持续坚持效益效率为先的原则,一方面在定制专供上扩大和供应商的合作深度和商品的广度,全面覆盖高中低端产品系列,在性价比提升和价值链提升的基础上,结构占比持续提升,四季度门店零售占比已接近 20%;公司的定制专供产品已基本覆盖所有家电主流供应商,与美的、海尔等头部品牌联合打造的单品爆品形成了较强的行业影响力。这为零供双方的效率提升、公司的毛利水平提升形成了明确的战略路径。

另一方面,公司在成本费用方面深度优化,租赁费用、人力资源、营销费用等运营费用得到有效管控,经公司内部初步统计,报告期内公司运营费用同比下降约 40%。

3、从流动性恢复来看,公司银行信贷规模稳中有升,经营性现金流大幅度改善,公司积极利用自身的经营能力来解决各类经营欠款,报告期内应付账款规模持续下降,应付商票规模下降约 45 亿元,外部合作关系进一步优化改善,同时公司也通过部分资产和股权的转让实现了资金的回笼,通过以上举措流动性恢复向好,有力保障了公司的经营恢复。

综上,经公司统计,在不考虑非经营性现金流相关的因素¹影响下,公司在 2022 年 4 个季度持续实现 EBITDA²盈利,全年预计为 15.2 亿元,其中核心家电 3C 业务,EBITDA 全年预计为 22.8 亿元,对比去年同期增长约 162%,盈利恢复趋势向好。各渠道端包括门店、零售云、易购主站、猫宁都实现了利润的盈利。

(三) 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

¹非经营性现金流因素主要包括资产相关减值损失以及公允价值变动等项目。

² EBITDA 是在息税折旧及摊销前利润基础上剔除非经营性现金流因素影响。

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，实现销售规模正向增长、冲击盈利能力拐点实现。

四、风险提示

本次业绩预告的数据为公司财务部门初步测算的数据，未经会计师事务所审计，具体财务数据以公司披露的 2022 年年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

苏宁易购集团股份有限公司

董事会

2023 年 1 月 31 日