

证券代码：000718

证券简称：苏宁环球

苏宁环球股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 战略发布会
活动参与人员	中泰证券：李垚；申万宏源证券：王盼；高澈资本：黄培；成都保盛家族资产管理：王国森 董事会秘书：蒋立波；财务总监：刘得波；证券部：王燕、赵亚洲	
时间	2024年5月15日	
地点	南京市鼓楼区集庆门大街270号公司49楼会议室	
形式	现场和线上会议	
交流活动主要内容介绍	<p>2024年5月15日上午，投资者通过现场会议和线上会议的方式，与公司进行沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1、公司情况介绍</p> <p>公司主营业务为房地产开发，始终坚持“稳中求进”和“低负债，高收益”的经营策略，在确保主营房地产业务持续稳健发展的同时，房地产开发和医美双主业并行发展，公司在医疗美容、酒店等业务方面均有布局，聚焦于生物医药科技、抗衰再生医学等方向，坚持走稳健、科学的发展道路，以实现公司业绩的可</p>	

持续发展。

2、公司业绩情况

公司 2023 年实现营业收入 21.13 亿元，归母净利润 1.82 亿元；2024 年一季度营业收入 4.55 亿元，实现归母净利润 0.91 亿元。公司不断优化财务结构，2023 年资产负债率仅为 35.29%，扣除合同负债后资产负债率仅 30.48%，为历史最低水平。公司财务状况稳健，继续发挥苏宁环球经营稳健、盈利能力强的优势。

3、公司的优势

2023 年公司在稳健经营的同时，不断修炼内功，提升管理水平。在融资成本方面，公司优化融资财务结构，将融资成本有效控制在同行业较低水平；在风险控制方面，公司继续发扬优良的风控传统，发挥制度优势；在成本优化方面，公司通过提升管理效能，在人力资源和市场营销等方面不断优化，成功做到在人均成本下降的同时，有效提升人力资源效能；在医美方面，公司医美板块营业收入持续增长，不断提高占营业收入比重，南京医美旗舰店有望今年开门营业。

4、公司土储及项目开发、销售情况

公司地产业务的土地成本较低，土储较为充足，土储总建面约 170 多万平方，拥有优质的土地储备，待开发土储大部分位于南京江北新区。正在开发销售项目和待开发项目合计超过数百亿元货值。

在售项目荣锦瑞府、滨江雅园预售情况稳居区域销售前列。公司也在密切关注优质地块出让，去年子公司取得了宜兴市新庄街道新源路西侧地块，该地块位置优越，南侧紧临宜兴市东氿湖，具备打造高端改善住宅的优势条件。

得益于公司早年积极拿地的战略布局，公司有信心维持未来长期较为稳定的经营业绩，为公司未来的发展和转型提供坚实基础。

5、南京医美旗舰店定位及目标客群

医美板块持续提升“苏亚医美”品牌影响力和竞争力，公司对即将营业的南京医美旗舰店寄予厚望，不断加强医美业务的运营管理能力。南京医美旗舰店定位高端医美，目标客户为消费能力较高的客群，集合了诸多先进医美技术、仪器和抗衰科技成果，将是苏宁环球医美板块成果的集中展示。

苏宁环球聚焦长三角地区，深耕南京三十多年，在南京地区积累了丰富的客户资源，将大力发挥总部战略优势，激活沉淀高端客户资源，向南京医美旗舰店导流，同时发挥多业务协同效应，激发地产、酒店等多个业务条线的客户资源。

此外，南京医美旗舰店所用为公司自有物业，将显著降低经营成本，有效盘活公司存量资产。

6、公司医美板块业务的未来规划

苏宁环球推进地产与医美业务双主业发展战略，在过去几年中，深度整合现有医美机构资源，规范运营管理，通过完善标准化服务、集中采购等多种方式压降经营成本，营销方面通过新媒体渠道提升营销效率，通过差异化服务提高老客活跃度和客户粘性。

公司将继续发力医美业务，不断提升现有医美机构经营能力，通过今年开门营业的南京医美旗舰店，激活南京地区客户资源，打造公司医美业务新高地。

未来除了南京医美旗舰店外，将进一步对长三角地区的医美业务进行布局，在自有物业的基础上，盘活存量资产，发挥业务协同效应，有计划在消费能力较强的城市自建医美机构。除综合性大型医美机构外，也在计划丰富医美业务梯队，增建“卫星店、社区店”门店梯队，通过增设医美子品牌，深度挖潜下沉市场，掘金公司地产业务深耕区域消费市场，通过轻医美等项目，为公司大型机构培养消费者群体。

未来苏宁环球的医疗美容业务体系将更为丰富，从医美产业链上游到终端医美，从高端定位到中低端客群培养，从医美城市旗舰店到社区挖潜，不断壮大医美产业规模。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动不涉及未公开披露的重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无