

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：2026-004

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	东方证券：陈笑、刘彦菁；信达证券：俞悦；上海天倚道投资：陈朝全；浙江朝景投资：戴阿跃；南京中铭投资：张杰；量函基金：刘政涛；轩元资本：赵娟
时间	2026 年 9 月 16 日
地点	南京市鼓楼区集庆门大街 270 号公司 49 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书蒋立波；医美集团：马国义；证券中心：王燕、赵亚洲
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年 9 月 16 日下午，投资者通过现场会议的方式，与公司进行沟通交流，主要内容如下： 1、公司地产业务的整体情况和发展规划 公司房地产开发板块业务，布局全国，深耕长三角区域，秉持稳中求进的经营策略，坚持可持续、稳健发展战略。在近几年房地产行业承压状态下，公司把握开发节奏，有序推进项目开发与销售，成为行业内少数零违约、低负债、穿越行业周期的企业。公司得益于充足的优质土地储备和较低的土地成本优势，

	以及在售楼盘的区位优势，在售地产项目盈利能力较强，净利率较高，去化优势明显。公司将不断深化业务布局和产品质量，增强地产项目品牌影响力。 公司今年下半年将继续保持稳健开发节奏，同时拟在南京、宜兴等地新增高端四代住宅项目，致力于打造区域内头部产品，树立区域内标杆项目。 2、公司医美板块业务整体情况 公司高度重视医美板块业务，推进地产、医美双主业发展战略，重点打造医美业务版图新增长极。持续搭建规模化、专业化、综合性的医美业务体系，推动公司医美业务经营规模、盈利水平、品牌影响力持续提升。 公司目前已有 7 家医美机构，形成了六城七院的业务格局。今明两年将进一步加大医疗美容板块业务投入力度，加快拓店速度，加速规模化、综合化、精品化布局，聚焦长三角、京津冀区域进行布局拓店，机构规模有望登上新阶段。 2026 年上半年，公司医美业务实现营收 9, 533. 59 万元，同比实现逆势增长，新增客户 1. 87 万人。“老带新” 客户人数同比提升 25%，反映了苏亚医美品牌美誉度和客户满意度不断增强，展现了公司医美业务的服务品质与市场触达力不断提升，有效助力公司压降获客成本，提升机构盈利空间。 3、公司怎么看当前的整体消费环境和医美行业
--	--

的未来发展

当前国内经济环境和消费市场正进入变革期，新生消费力量逐步走上主流，对产品和服务质量都提出新的要求。同时也呈现出层级分化的特征，具体到消费场景和行业也呈现不同的特征。针对医美中游行业而言，公司认为这既是挑战也是机遇。

首先是中国医美市场整合的窗口期正在打开。中国医美机构连锁化率远低于欧美国家水平，行业集中度较低。随着市场教育、监管力度等方面的不断提升，近年来，单体小型医美机构不断出清，行业正经历深刻变革。随着市场集中度不断提升，像苏宁环球这样具有连锁化优势、完备合规管理体系的企业将迎来发展机遇。公司将合规经营刻入企业发展的核心，在市场环境、监管和政策变动面前，做足充分准备。以优质的产品和服务赢得市场，树立公司医美品牌形象。

其次是整体消费环境虽然承压，但医美行业相对受到冲击更小，在分化的特征下，高端客户相对受影响较小，且公司依托医美集团规模化集采优势，统一耗材采购标准与议价体系，有效压降上游采购成本，主力单品下降幅度达 15%。公司正积极把握市场动态，推出更迎合市场变化的服务体系，沉淀更多高端客户，区域头部门店成功取得逆势显著增长，巩固了区域内的高端客户优势。

4、公司医美业务的战略定位与未来规划

	医美业务是公司未来升级转型的战略方向，也是未来公司发展的核心业务之一。近年来，医美板块业务收入在公司的营收占比逐步提高，发展前景良好。公司自切入医美赛道以来，深化管理，严格把控合规、安全红线，系统性搭建上市公司医美集团管理体系，旗下医美机构各项资质正规，医械药品均来源于正规上游渠道，设备高端先进，医疗团队素质卓越，涵盖手术类及轻医美类等各项服务，建立了标准化、高质量的规范业务体系，在区域市场具有较强的竞争力。 当前，公司积极盘活存量资产，在经营规模扩张上利用自有物业，优先通过自建方式拓店，有效降低房租成本，把控运营成本与投入，同时积极探索收并购等多样化的拓展途径，向上游医美产品、器械延伸，打造全产业链布局，助力提升经营规模。预期今明两年经营机构将突破 10 家，未来 3-5 年，营业收入占比力争提升至 50%。地产与医美业务双轮驱动的发展战略将走上快车道，助力公司的升级转型之路行稳致远。 5、公司的未来发展战略和市值管理规划 公司坚持“长期主义”理念，始终坚持“低负债、高收益”的经营策略，成功穿越地产周期，公司将通过聚焦主业发展、优化运营管理、重视股东回报、强化信息披露以及加强投资者关系管理等措施，不断促进公司可持续健康发展。未来在巩固既有发展成果的同时，积极关注新质生产力方向发展机遇，审慎考量
--	---

	新业务发展潜质，通过多样化的途径和方式，实质性切入高科技业务发展赛道，持续夯实内在价值基础，促进公司可持续、高质量发展。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 16 日