

证券代码：000564

证券简称：供销大集

供销大集集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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	参与“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会活动”的投资者
时间	2025 年 5 月 20 日 (周二) 下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事兼总裁王仁刚、董事会秘书杜璟、财务总监王欣
投资者关系活动主要内容介绍	2025 年 5 月 20 日公司参加了“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会活动”，与广大投资者采用网络远程的方式进行了互动交流。业绩说明会问答环节具体内容如下： 1、请问公司商贸物流的合作方主要有哪些？商品贸易业务更倾向于哪些行业？ 依靠公司的物流体系和网点布局，公司有没有考虑宠物经济相关布局？ 公司商贸物流业务中商超连锁板块以顾客隆为核心载体，依托粤港澳大湾区政策，以“区域深耕+场景创新”构建全渠道零售网络，通过数字化、AI 化运营，实现“线上下单+社区自提”模式，与美团、京东到家合作拓展即时零售，提升短途配送时效。商贸地产板块专注于国家重要中心城市、区域中心城市的产业物业运营，聚焦“商贸物流+产城融合”，打造智慧化、高附加值产业生态，聚合城市及周边商贸物流产业，激活资产价值。持续强化资产经营管理，引入消费新业态新模式，提高经营收益与资产价值。公司暂不考虑布局宠物经济相关业务。 2、公司在年报中提到“数字化转型”，但未披露具体投入与效益，数字化改造是否已转化为运营效率或客户体验的提升？ 供销大集在顾客隆 AI 门店的数字化转型已转化为运营效率与客户体验的双重提升。通过引入个性化商品识别系统、智能货架及自助结算技术，门店实现了“即拿即走”的无感支付体验，缩短了消费者结账时间并降低人力成本。公司将继续推进技术与会员体系的深度融合，探索精准营销与智能推荐，进一步强化社区服务能力。 3、请问大集做了哪些改变和经营来避免连年亏损？以及到现在的改变效果如何？对未来的效益会有什么目标。是否有市值管理考核，目标市值是多少？ 尊敬的投资者您好！2024 年公司实现营业总收入 142,372.03 万元，较上年同期增加 1.69%，归属上市公司股东的净利润-132,367.65 万元，较上年同期减亏 47.48%。2025 年第一季度，公司归属于上市公司股东的净利润-6,293,846.43 元，较上年同期减亏 95.18%，公司经营情况有所改善。2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。感谢您对公司的关注。 4、即时零售是否有引入投资人京东的计划。如果有将计划占股多少

	尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 5、公司旗下的北京新合作商贸公司和瞭望智库合作进行到哪一步了？ 尊敬的投资者您好！感谢您对公司及公司子公司的关注，如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 6、公司和西部信托，盛京银行的公司，去年六月份都说要进行二审了，到现在还没完成，是那里出现问题了？ 尊敬的投资者您好！关于盛京银行股份有限公司长春分行与公司下属公司长春美丽方之间的诉讼、西部信托与公司下属公司山东海航之间的诉讼，目前两起案件在审理程序中，尚未收到相关裁判文书，公司将在收到法院判决后及时履行信息披露义务。 7、尊敬的王总，您好！由于供销大集已于去年4月2日办理完毕产业投资人认购26亿股转增股票的过户手续，并且已确认今年4月14日为收购北京新合作商业发展有限公司51%股权交割日，公司战略已明确了“打造全国领先的城乡流通基础设施建设运营商”的3-5年目标，“实业+资本”双轮驱动战略是实现路径。因此，能否及时更名“中字头”？进而以体现“国家队”的战略意义意义核心资产内涵。 尊敬的投资者您好！公司如有更名计划会及时进行披露。公司指定的信息披露媒体为巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn），《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》，感谢您对公司的关注。 8、西部信托等两个官司目前结案没有，对大集下步运作有没有实质影响？ 关于盛京银行股份有限公司长春分行与公司下属公司长春美丽方之间的诉讼、西部信托与公司下属公司山东海航之间的诉讼，目前两起案件在审理程序中，尚未收到相关裁判文书，公司将在收到法院判决后及时履行信息披露义务。 9、供销大集和供销商贸流通集团，一套人马两个班子，存不存在同业竞争问题？ 尊敬的投资者您好！公司董监高的任职及兼职情况请详见公司披露的定期报告，其任职符合上市公司相关监管规定。 10、公司超集好在云南是不是有6个大型榴莲云仓？ 尊敬的投资者您好！2024年4-5月，公司子公司大集数科榴莲业务，在云南有使用过云仓发货。 11、有没有考虑回购注销股份提升股价 尊敬的投资者您好！公司积极研究相关法规政策，并结合公司实际情况开展相关工作。如有相关计划，将依据相关规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。 12、大集破产企业账号17亿什么时候处理，有没有计划。还有就是最近几天流出的15亿资金是否和其相关？ 尊敬的投资者您好！根据《供销大集集团股份有限公司及其二十四家子公司重整计划》，供销大集破产企业财产专用处置账户中的股份用于引进重整投资人、向债权人分配抵偿公司债务及改善公司持续经营能力和现金流。2025年5月15日办理完毕第二批财务投资人认购4.5亿股转增股票的过户手续。感谢您对公司的关注。 13、今年以来，公司与各地展开座谈会是否有实质的结果产生呢？将对公司产生那些影响？ 感谢您对公司发展动态的关注。公司结合战略与业务发展计划以及市场情况，与各地展开座谈会，有利于公司业务拓展，建立良好的合作关系。关于公司经营情况，请您关注公司定期报告。 14、你好，大集数科是否涉及人工智能？ 您好，大集数科目前不涉及人工智能。 15、一投是否是利益输送，侵害散户权益 尊敬的投资者您好！根据产业投资人投资协议的安排，供销商贸、中合农信、中合联作为产业投资人与其牵头组织的财务投资人一并参与供销大集的投资；产业投资人牵头组织第一批财务投资人，按照不低于0.99元/股，购买不低于18亿股转增股票。2024年2月7日，公司收到供销商贸发来的《关于招募首批财务投资人相关事项的告知函》，供销商贸受中合农信、中合联的委托全权负责对接供销大集开展财务投资人招募工作，并综合考虑业务协同及资源优势确定第一批符合资格的意向财务投资人范围，请供销大集在该范围内依法合规推进财务投资人招募工作。2024年3月18日，公司收到供销商贸发来的《关于对第一批意向财务投资人及其认购条件等事项确认的函》，供销商贸同意中国中信金融资产股份有限公司（以下简称“中信金融资产”）、河南资产管理有限公司（以下简称“河南资产”）、国寿金石资产管理有
--	--

	限公司指定的重庆国际信托股份有限公司（以下简称“重庆信托”）代表重庆信托·大集1号单一资金信托、天津聚信大集壹号企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“聚信大集壹号”）、深圳北置来远企业管理咨询中心（有限合伙）（以下简称“北置来远”）、泰安北置大集壹号投资中心（有限合伙）（以下简称“泰安北置”）、深圳市基础设施投资基金管理有限责任公司指定的易方新能源科技（深圳）合伙企业（有限合伙）（以下简称“易方新能源”）作为第一批财务投资人，按照1.1元/股的价格，合计以现金19.8亿元购买18亿股转增股票。具体详见《关于与第一批财务投资人签订投资协议的公告》。 16、公司上次向供应商写信以后，是否有取得效果呢？具体与那些供应商达成了合作呢？ 供销大集发布“致全国优质供应链伙伴的一封信”后，首批商品通过“出口转内销”的高速通道成功在顾客隆华乐店、威斯店、石湾店门店、望海国际超市上架售卖，后续将陆续扩大外贸商品及售卖门店数量。 17、2024年线上业务收入同比增长28%，但占比不足15%，公司如何加速线上线下融合并提升线上业务贡献度？ 尊敬的投资者您好！线上业务方面，公司以“超集好”电商平台为核心，通过辐射供应链上下游的生产商、代理商、农批市场、电商平台及店铺，共享公司旗下商超、百货等消费者会员资源，围绕生鲜果蔬、酒水及日杂等产品线，开展线上线下零售业务和批发业务。 18、混改典范在那里？ 尊敬的投资者您好！公司主要业务涵盖商业运营、商贸物流、商品贸易业务，控股股东为中合农信，实际控制人为中华全国供销合作总社。公司借助供销社的平台、网络等优势，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大业务方向，优化存量业务模式并积极拓展新业务，提质增效，保障企业的良性经营，持续优化资产负债结构。感谢您对公司的关注。 19、请问所说的盈利能力较强的资产业务注入公司，近期合作的这个北京新合作商业，他这盈利能力确定强吗？ 尊敬的投资者您好！本次收购北京新合作商业发展有限公司51%股权符合上市公司建设国内领先的城乡流通基础设施建设运营商的战略规划。通过对标的公司的人防工程商业网点、商贸物流园以及商品贸易资产与业务的整合，将进一步优化上市公司在商业运营、商贸物流、商品贸易三大业务方向业务布局，有利于上市公司更好的打通“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道，推动上市公司战略目标的实现。本次交易将一定程度上提升公司资产总额、营业收入和利润规模。具体请详见2024年11月21日《关于收购北京新合作商业发展有限公司51%股权的公告》。感谢您对公司的关注。 20、公司说农产品进城，请问公司准备何时在北上广深这类人口比较密集的城市发展业务呢？我认为，这回给大集带来不错的业绩反馈 尊敬的投资者您好，感谢您的宝贵意见！ 21、按照目前的情况，今年全年还是要亏损，打算什么时候派分红。 尊敬的投资者您好！公司目前尚不符合《公司法》及证监会、交易所关于分红的相关规定，后续公司将根据自身经营情况，根据《公司法》及证监会、交易所的规定实施权益分派。感谢您的关注。 22、公司说进一步促进工业品下行，农产品上行，公司战略定位理应是内循环的担当，可是现在公司业绩这么差，营收这么少？公司会拿出什么实质动作提高经营业绩，实现战略定位？ 尊敬的投资者您好！2025年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024年年度报告》。 23、贵公司2024年财务费用3.75亿元，平均融资成本多少？为何不多采用票据类融资业务，节省财务费用 尊敬的投资者您好，公司有息负债主要为重整留债，留债期限为10年，可有效缓解公司短期资金压力，同时留债利率为年化3%，融资成本相对较低。 24、最近有并购重组的计划吗？ 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。
--	--

	25、你好，同业竞争如何解决，多久能解决？ 尊敬的投资者您好！公司收购北京新合作商业发展有限公司 51%股权交易完成后，供销商贸集团及其控制的企业仍存在部分商业网点建设与运营类业务未纳入上市公司，该部分业务将构成与上市公司的新增同业竞争。为解决潜在新增同业竞争事项，供销商贸集团及其控制的企业将相关公司委托北京新合作商业发展有限公司管理，具体方式以各方签订的委托管理协议内容为准。相关承诺的履行情况在公司年度报告、半年度报告中持续披露。感谢您对公司的关注。 26、大型全国性商贸流通企业，混改典范，公司定位这么高，可现实中营业收入连一和民营小企业都比不过，请问你们是如何开展工作的？只是停留在喊口号吗？ 尊敬的投资者您好！公司围绕商业运营、商贸物流和商品贸易方向，总体的方向是希望通过三维构建来形成立体有机、点线面结合的城乡双向流通体系。具体而言，公司的经营场所、经营面积以及商业发展的地下商业空间，就是一个个的点，通过遍布全国的点来提供优质的商品和服务。商品贸易则是一条线，通过商品贸易精选、优选优质的日用消费品和农产品，线上线下渠道相结合，通过这条线来贯穿城乡双向流通。基于区域形成工业品下乡和农产品进城的双向物流整合枢纽和平台则是一个面，支撑双向物流作为中间的轴枢纽和平台，畅通提升双向物流的质量和效率。通过点线面结合的城乡双向流通体系，构建一个生态链和生态圈，形成闭环，发挥好两个方面的功能和作用。一是市场的功能和作用，通过各类企业主体，依托城乡双向流通体系去完全充分地参与市场竞争，依靠低成本、高效率、优体验来充分发挥市场的价值和功能，引导整个行业更好地促进城乡双向流通的质量和效率。二是发挥好国家队保供稳价的功能和作用，在关键的时候能够成为在日用消费品和农产品流通领域随时抓得住、用得上的关键力量，在非常时期充分发挥好城乡流通国家队的作用，发挥好保供稳价的功能。 27、请问贵公司董事长朱总是供销商贸的董事长，贵公司是否有并购供销商贸的打算 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 28、贵公司的海航集团破产重整专项服务信托账面价值是按照什么来确定的？每年确认一次吗？ 尊敬的投资者您好！公司将海航集团破产重整专项服务信托划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，报表列示于其他非流动金融资产。 29、供销商贸地下空间公司投资 15 亿高溢价收购 51%股权，每年利润 800 余万，请问这个资产注入能算作优质具有盈利能力的资产注入么？是否有利益输送之嫌？ 尊敬的投资者您好！商业发展公司主营商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大业务，是中国供销集团有限公司旗下供销商贸集团的核心企业，是国内单建式平急两用、平战结合人防工程开发与运营的领军企业。商业发展公司平急两用、平战结合的“星悦茂”智慧商业项目在商业资产运营方面能与上市公司形成良好的业务协同，进一步完善上市公司在城乡双向流通渠道中的网点布局。其次，商业发展公司签约运营管理的平急两用功能的集采集配中心项目能与上市公司原有的商贸物流园业务的区域互补和优化，有利于城乡双向流通渠道中的物流渠道的建设。再次，商业发展公司专业商品贸易团队有利于上市公司整合商品贸易资源，能有效嫁接并拓展商品贸易业务，加快贸易品种结构转型，提升经营效益，积极探索进出口贸易、来料加工等业务。商业发展公司积极践行以人为核心的新型城镇化、乡村振兴等国家战略，以产业为核心，聚焦商业流通基础设施建设，推动商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大板块协同发展，进一步畅通“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道，参与城市更新、县域商业体系建设、现代物流体系再造，致力于新型商业网点、综合商贸物流等潜力巨大的新型空间的运营和管理，构筑新时代全新的商贸流通平台。 30、公司在 2023 年提出等时机成熟时构建农产品电子交易平台，请问该目标有没有变化，何时能实现？ 尊敬的投资者您好！公司始终将农产品数字化作为服务乡村振兴的重要抓手。我们将持续关注政策导向与技术演进，待市场基础设施成熟时，以更高效、更可持续的方式推进农产品数字化交易体系建设。感谢您对公司的关注， 31、您好，请问公司未来有没有信心把供销大集打造成千亿市值的企业 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价及公司价值，但股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。
--	--

	32、公司连年亏损，几百亿市值的公司，一年的营收才十几个亿，每年要有几十亿的利息要还，会不会出大问题？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年利息费用 3.75 亿元。2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 33、832 平台势如破竹，平台销售额突破 600 亿，请问供销社如何做的同业竞争，日用品平台发展如何，这个两个平台未来会注入供销大集吗？ 尊敬的投资者您好！公司为大型全国性商品流通服务企业。公司作为全国供销合作社日用品采购平台的副理事长单位，有利于发挥在零售市场及电商等方面的优势，在统一大市场等相关政策引领下，持续为发展县域经济、实现乡村振兴做出自身的贡献。同时，公司紧抓海南自贸港、粤港澳大湾区的建设契机，推动公司业务规模实现新的发展。感谢您对公司的关注！ 34、请问所说的盈利能力较强的资产业务注入公司就是一个防空洞一个年利润八百万的公司吗？ 尊敬的投资人您好！商业发展公司主营商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大业务，是中国供销集团有限公司旗下供销商贸集团的核心企业，是国内单建式平急两用、平战结合人防工程开发与运营的领军企业。商业发展公司平急两用、平战结合的“星悦茂”智慧商业项目在商业资产运营方面能与上市公司形成良好的业务协同，进一步完善上市公司在城乡双向流通渠道中的网点布局。其次，商业发展公司签约运营管理的平急两用功能的集采集配中心项目能与上市公司原有的商贸物流园业务的区域互补和优化，有利于城乡双向流通渠道中的物流渠道的建设。再次，商业发展公司专业商品贸易团队有利于上市公司整合商品贸易资源，能有效嫁接并拓展商品贸易业务，加快贸易品种结构转型，提升经营效益，积极探索进出口贸易、来料加工等业务。商业发展公司积极践行以人为核心的新型城镇化、乡村振兴等国家战略，以产业为核心，聚焦商业流通基础设施建设，推动商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大板块协同发展，进一步畅通“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道，参与城市更新、县域商业体系建设、现代物流体系再造，致力于新型商业网点、综合商贸物流等潜力巨大的新型空间的运营和管理，构筑新时代全新的商贸流通平台。 35、请问天津的宁河项目现在重新启动了吗？这一片地皮预计做何用处？ 公司在天津宁河项目持有商业土地及住宅土地，以上地块的重新开发规划目前正处于深度规划论证阶段，重点围绕“产城融合与城乡流通协同”方向，探索符合新型城镇化与乡村振兴战略的创新开发模式。公司正与地方政府及专业机构紧密沟通，结合天津宁河区的区位优势，研究复合业态可行性。当前，公司优先推进存量资产盘活与核心业务提质增效，确保资源投入与战略目标高度匹配，未来将根据市场环境变化、政策支持力度及资金配置计划，审慎决策开发节奏，力求实现资产价值最大化。 36、有打算增持公司股份吗？ 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 37、贵公司今年是否注重线上零售？除了农产品外，有无其他跨境商品等？今年是否有希望盈利？ 尊敬的投资者您好！超集好电商平台目前运营情况良好，除了自营商城外，超集好电商业务主要通过与抖音、快手、美团、美菜等知名电商平台合作，开展直播带货及平台店铺零售业务，整体业务增长迅速，同时超集好运营主体大集数科已完成 2 家抖音黑标旗舰店认证，后续公司将借助黑标旗舰店加快业务规模持续提升。 38、大集年年亏损，公司管理层反思过吗？ 尊敬的投资者您好！公司作为“批发和零售业”大型全国性商品流通服务企业，经营业绩受行业发展的整体情况影响，面对竞争激烈的市场环境，公司通过顶层设计构建“商业运营、商贸物流、商品贸易”协同闭环，形成“商业引流、物流提效、贸易增值”的良性循环，最大化协同效能，提升公司未来的经营业绩。感谢您对公司的关注。 39、供销大集 2024 年 1 月 9 日在《供销大集集团股份有限公司详式权益变动报告书》承诺的《未来 12 个月内对上市公司或其子公司有关的重组计划》：“本着有利于供销大集发展和维护股东利益尤其是中小股东利益的原则，将择机就体系内盈利能力较强的资产或业务以公允价格注入上市公司”。此承诺已超过承诺时间，什么时
--	--

	候能有消息??? 供销大集实控人变更是 2024 年 4 月，投资协议中约定了对上市公司的经营规划，控股股东将借助供销社的平台、网络等优势，通过整合多方产业链优质资源，构建以商业网点、商贸流通产业为基础，打通供销城乡双向流通渠道，做优做强双向流通平台，形成集商业运营、商贸物流和商品贸易三位一体的业务布局，将上市公司打造成为国内领先的城乡流通基础设施建设运营商。2024 年公司已启动了收购商业发展 51% 股权的项目，并于 2025 年 4 月完成了过户。公司将根据实际情况，按照上市公司相关规范要求推进相关工作，并及时持续履行信息披露义务。 40、2024 年商超业务收入同比下降 3.2%，而百货业务收入同比增长 8.9%，公司如何平衡传统零售与体验式消费的转型节奏？是否考虑剥离低效商超资产？ 公司存量商业百货板块正通过“业态焕新+场景升级”双轨策略加速调整，民生百货解放路店、骡马市店及望海国际的转型已取得阶段性成果，未来将为经营业绩注入新动能。民生百货解放路店以“24 小时双首层街区 MALL”为方向，对 1-3 层进行年轻化改造，引入集合店、精品零售及生活方式业态，同时保留 4-8 层商务办公功能，形成“商业+办公”复合生态，目前招商围绕 Z 世代消费需求展开，预计 2025 年焕新开业后将成为西安主城区商业复苏标杆。民生百货骡马市店转型为“潮流二次元+西安历史文化”文娱餐饮街区，引入 XR 影院、国潮品牌及非遗体验工坊，客流量与出租率显著提升，未来将深化与非遗文化、动漫 IP 的合作，开发联名产品与沉浸式活动，打造西北地区现象级 IP 主题城市综合体。望海国际则加速向“类购物中心精品百货”转型，依托海南自贸港政策优势，深化与海南地区头部品牌合作，引入跨境奢侈品、高端餐饮等高附加值品类，2025 年将重点布局商品展销与高端会员服务，强化其作为海秀商圈消费中心的核心竞争力。三大项目均通过业态焕新、场景升级赋能优化运营效率，同时借力供销体系资源协同，进一步释放资产价值。预计 2025 年，调改后的存量商业将显著提升租金收益与客流转化效率，结合政策红利与消费复苏趋势，成为公司业绩增长的重要贡献极。 41、公司战略投资股份截止 2025 年 5 月 16 日才全部投资完成，请问为什么第一批财务投资人股份解禁时间 2025 年 5 月 9 日选在战略投资完成之前解禁？请问锁定期限一年的合理性？ 尊敬的投资者您好！重整计划取得的股份需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——破产重整等事项》《上市公司监管指引第 11 号——上市公司破产重整相关事项》中的相关规定。投资人认购重整转增股份的具体限售期已在投资人投资协议进行了约定，详见 2024 年 3 月 19 日《关于与第一批财务投资人签订投资协议的公告》。重整投资人认购股份的进展情况公司进行了持续披露，详见 2024 年 5 月 10 日《关于引进投资人进展的公告》。重整转增股份性质为无限售流通股，第一批财务投资人持股比例未达 5%，不属于《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定的大股东，其股份变动无需及时披露。感谢您对公司的关注。 42、请问董事长未来公司会不会和胖东来合作 尊敬的投资者您好！公司暂无合作计划，感谢您的关注。 43、请问供销商贸流通旗下新合作邻里商业一年营收是多少？ 尊敬的投资者您好，新合作邻里商业不属于上市公司合并范围，感谢关注。 44、超集好的直播间为什么停播？ 公司子公司大集数科有在抖音做直播带货。目前直播带货以达播为主，自播为辅，达播挂超集好店铺产品链接。 45、您说自播，达播账号是多少？我想去消费，你们的号咋做的推广？ 尊敬的投资人您好！如果想消费，请积极关注公司的情之甄果蔬旗舰店店铺，可以直接下单购买。如果要在达人端的账号去购买的话，那么就要搜索达人的抖音号，在达人的橱窗里买。公司目前合作过的达人比较多，开播时间要根据达人时间实时调整，无法一一列举。感谢您对公司的关注！ 46、请问去年开工的北京总部装修工程进展如何了？预计多久能将总部搬迁至北京？ 尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注。目前公司联系地址为陕西省西安市新城解放路 103 号，联系电话为：029-87481871，后续如有变更将按上市公司相关要求信息进行披露，相关事宜请以公司信息披露为准，敬请您关注公司相关公告。 47、公司流动资金还有多少？ 尊敬的投资者您好！公司流动资金情况请关注 2025 年一季度报告，详见公司 2025 年 4 月 29 日披露的 2025 年一季度报告。 48、请问供销大集混改典范要怎么混改？是否还有其他并购资产注入？
--	---

	尊敬的投资人您好！自公司 2024 年 4 月实控人变更为供销总社后，公司明确“打造全国领先的城乡流通基础设施建设运营商”的 3-5 年目标，“实业+资本”双轮驱动战略是实现路径，具体而言，一是做强实业，公司三大业务方向确定为商业运营、商贸物流、商品贸易，这是公司发展的根基，通过原有存量业务、下一步整合的商业发展公司以及供销体系内资源，筑牢实业根基；二是做优资本，通过资本运营手段助力三大业务方向扩大规模、延伸产业链、提升实业竞争力和盈利能力；三是通过实业加资本双轮驱动，构建基于城乡商品流通、日用品下乡、农产品进城的生态圈。充分发挥资本的作用，通过产业协同、产业整合，更好的凸显供销大集作为供销总社下属上市公司在日用品下乡、农产品进城双向流通的作用。对于商业运营，目标是要提质增效。作为全国城乡居民现代生活方案供应商，通过原有百货、连锁超市、购物中心以及写字楼等商业资产的有机运营，为城乡居民提供更优质的生活方式，包括供应商品和服务。对于商贸物流，下一步的发展目标是在全国以区域带动全域，构建基于区域的工业品下乡和农产品进城的整合物流枢纽和平台，聚焦区域消费品物流配送、区域农产品上行展示的窗口、区域商贸物流整合提质增效的枢纽平台，以及对接地方政府促进民生物品保供稳价。对于商品贸易，通过采购平台和营销体系，从国内和国际两个方向来为城乡居民筛选、精选、采购和供应优质的日用消费品和农产品，更好地通过商品贸易的链条去助推和贯穿城乡流通体系。未来围绕商业运营、商贸物流和商品贸易方向，总体的方向是希望通过三维构建来形成立体有机、点线面结合的城乡双向流通体系。 后续如有对公司有重大影响的事项，会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 49、供销大集董事长在今年供销商贸流通集团开年收心会上指出要把把每一天当作 2025 年的第一天和最后一天”、“坐不住、等不起、慢不得”，请问一年时间已经过了一半，公司有什么实质性提高业绩的动作？ 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 50、2024 年应收账款周转天数同比增加 18 天，账龄超过 1 年的应收账款占比提升至 25%，坏账风险是否上升？公司如何加强客户信用管理和回款催收？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年加强对应收款项的催收及考核等措施，已收回以前年度部分已计提坏账准备的应收款项，同时公司制定了应收款项管理办法，加强客户信用管理和回款催收。 51、您好！请问贵公司旗下的香港上市公司顾客隆今年有什么发展规划，是否有考虑过退出香港交易所 2025 年，顾客隆将借助中华全国供销合作总社的影响力及资源，积极快速地寻找突破以适应市场的变化，力求稳步地、可持续地拓展商业版图。公司将改革创新经营模式，持续打造供销折扣店、顾客隆生鲜公社、24 小时 AI 智能无人值守店等新业务形式。同时，持续推动供应链改革，通过厂家直供、全国联采、基地直采等方式，减少中间环节，提升毛利水平。另外，公司将加大集采集配业务推进力度，结合在佛山、肇庆持有的十六个品牌的独家分销权及超过 1,000 家的加盟店，稳固收益。再者，电商平台以及社区团购持续抢占市场份额，新零售转型升级成为公司业务的另一重点。公司通过自身平台顾客隆优选、誉邦行小程序实现线上线下的引流，同时加强与美团、饿了么、京东到家等第三方电商平台合作，有效提升销售额。 52、为什么超集好停播了？网上也无法购买商品 尊敬的投资者您好！公司子公司大集数科有在抖音做直播带货。目前直播带货以达播为主，自播为辅，达播挂超集好店铺产品链接。 53、公司无视任何政策面利好，走出独立下跌行情，是否是在以身作则，树立“混改典范”标杆，让广大国央企/重组公司向供销大集学习，收割中小股东？影响国家促销费，扩内需，提振股市的策略？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 54、供销大集字体很多供销社活动都在用，为了不让各大投资者人误解，公司有没有想过换一个名字？ 尊敬的投资者您好！公司如有更名计划会及时进行披露。公司指定的信息披露媒
--	--

	体为巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn），《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》，感谢您对公司的关注。 55、混合所有制典范就是引进几家私人财务投资人吗？具体措施是什么？请勿敷衍投资者！ 尊敬的投资人您好！自公司 2024 年 4 月实控人变更为供销总社后，公司明确“打造全国领先的城乡流通基础设施建设运营商”的 3-5 年目标，“实业+资本”双轮驱动战略是实现路径，具体而言，一是做强实业，公司三大业务方向确定为商业运营、商贸物流、商品贸易，这是公司发展的根基，通过原有存量业务、下一步整合的商业发展公司以及供销体系内资源，筑牢实业根基；二是做优资本，通过资本运营手段助力三大业务方向扩大规模、延伸产业链、提升实业竞争力和盈利能力；三是通过实业加资本双轮驱动，构建基于城乡商品流通、日用品下乡、农产品进城的生态圈。充分发挥资本的作用，通过产业协同、产业整合，更好的凸显供销大集作为供销总社下属上市公司在日用品下乡、农产品进城双向流通的作用。对于商业运营，目标是要提质增效。作为全国城乡居民现代生活方案供应商，通过原有百货、连锁超市、购物中心以及写字楼等商业资产的有机运营，为城乡居民提供更优质的生活方式，包括供应商品和服务。对于商贸物流，下一步的发展目标是在全国以区域带动全域，构建基于区域的工业品下乡和农产品进城的整合物流枢纽和平台，聚焦区域消费品物流配送、区域农产品上行展示的窗口、区域商贸物流整合提质增效的枢纽平台，以及对接地方政府促进民生物品保供稳价。对于商品贸易，通过采购平台和营销体系，从国内和国际两个方向来为城乡居民筛选、精选、采购和供应优质的日用消费品和农产品，更好地通过商品贸易的链条去助推和贯穿城乡流通体系。未来围绕商业运营、商贸物流和商品贸易方向，总体的方向是希望通过三维构建来形成立体有机、点线面结合的城乡双向流通体系。 56、王总您好，请问公司未来会不会像胖东来学习经验，或者和胖东来合作把公司销售额净利润搞起来，谢谢 尊敬的投资者您好，感谢您对公司的建议与关注。 57、2024 年新开门店数量同比下降 30%，而关店数量同比增加 20%，公司是否面临门店扩张与盈利能力的矛盾？如何优化门店网络？ 门店方面，公司坚持“质量优先”原则，动态优化门店网络。对于高效门店，通过服务创新与资源倾斜巩固优势，例如顾客隆社区店深化“生鲜+即时零售”模式；对于潜力门店，针对区域消费特点定制调改，如引入外贸商品、文旅特色商品等；对于低效门店，采取“轻资产转型”或战略性退出，确保资源聚焦核心市场。通过分级管理与精准投入，持续提升整体经营质量。线上业务方面，公司以“超集好”电商平台为核心，通过辐射供应链上下游的生产商、代理商、农批市场、电商平台及店铺，共享公司旗下商超、百货等消费者会员资源，围绕生鲜果蔬、酒水及日杂等产品线，开展线上线下零售业务和批发业务。去年，公司深化业务变革，扩张零售批发业务，在美团华南区、广东区发展态势良好；优化供应链渠道，成为阿里、美团、抖音、京东等商家供应体系成员之一；聚焦营销矩阵打造，开展数字化业务合作，线上零售收入同比增长 105.47%。 58、2024 年销售费用率同比上升 1.6 个百分点至 14.3%，营销投入增加是否有效拉动营收增长？若无效，是否考虑调整促销策略或渠道结构？ 尊敬的投资者您好，公司 2024 年销售费用率同比下降 1 个百分点，感谢关注。 59、公司高管都在北京的中国供销集团大厦办公，而且近期的股东大会也都是在北京举办的。西安的所谓总部早就名存实亡，为何不把总部搬北京？ 尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注。目前公司联系地址为陕西省西安市新城区解放路 103 号，联系电话为：029-87481871，后续如有变更将按上市公司相关要求信息进行披露，相关事宜请以公司信息披露为准，敬请您关注公司相关公告。 60、2024 年存货周转率同比下降 15%，库存积压是否与商品滞销或供应链管理滞后有关？如何制定更精准的库存策略？ 您好，存货周转率下降主要为本报告期存货减少所致，主要为处置子公司易生大集股权出售后存货减少 7.36 亿元。 61、对于目前二级市场走势连续阴跌，60 日净流出 30 多亿。公司是不是应该回购并注销股份？ 尊敬的投资者您好！公司积极研究相关法律法规政策，并结合公司实际情况开展相关工作。如有相关计划，将依据相关规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。 62、2024 年新开门店数量同比下降 40%，闭店率却上升至 15%，门店扩张策略是否过于保守或选址标准存在偏差？如何优化门店网络布局？ 门店方面，公司坚持“质量优先”原则，动态优化门店网络。对于高效门店，通
--	--

	过服务创新与资源倾斜巩固优势，例如顾客隆社区店深化“生鲜+即时零售”模式；对于潜力门店，针对区域消费特点定制调改，如引入外贸商品、文旅特色商品等；对于低效门店，采取“轻资产转型”或战略性退出，确保资源聚焦核心市场。通过分级管理与精准投入，持续提升整体经营质量。线上业务方面，公司以“超集好”电商平台为核心，通过辐射供应链上下游的生产商、代理商、农批市场、电商平台及店铺，共享公司旗下商超、百货等消费者会员资源，围绕生鲜果蔬、酒水及日杂等产品线，开展线上线下零售业务和批发业务。去年，公司深化业务变革，扩张零售批发业务，奠定美团华南区、广东区优势地位；优化供应链渠道，成为阿里、美团、抖音、京东等商家头部供应体系成员之一；聚焦营销矩阵打造，开展数字化业务合作，线上零售收入同比增长 105.47%。 63、中国股市近期整体上行，为何贵公司股市跌跌不休，公司对维稳股价方面有没有实质性措施，如回购注销股份等？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者。同时公司积极研究相关法规政策，并结合公司实际情况开展相关工作。如有相关计划，将依据相关规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。 64、第一批产业投资人减持需要遵循什么规定？ 尊敬的投资者您好！重整计划取得的股份需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——破产重整等事项》《上市公司监管指引第 11 号——上市公司破产重整相关事项》中的相关规定。投资人认购重整转增股份的具体限售期已在投资人投资协议进行了约定，详见 2024 年 3 月 19 日《关于与第一批财务投资人签订投资协议的公告》。重整投资人认购股份的进展情况公司进行了持续披露，详见 2024 年 5 月 10 日《关于引进投资人进展的公告》。重整转增股份性质为无限售流通股，第一批财务投资人持股比例未达 5%，不属于《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定的大股东，其股份变动无需及时披露。感谢您对公司的关注。 65、控股股东中合农信在 2024 年承诺“一年内注入优质资产或业务”，但截至 2025 年 5 月，仅完成收购北京新合作商贸 51%股权（标的公司利润仅数百万元）。请问公司是否有其他优质资产注入计划？ 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 66、关于市场谣传贵公司准备重组吗？麻烦相关部门领导出示证明一下谣言。画饼的时代已经结束啦，真材实料的发展才是王道。 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 67、请问大股东与上市公司存在同业竞争关系，如何予以解决？有具体时间表吗？ 尊敬的投资者您好！公司收购北京新合作商业发展有限公司 51%股权交易完成后，供销商贸集团及其控制的企业仍存在部分商业网点建设与运营类业务未纳入上市公司，该部分业务将构成与上市公司的新增同业竞争。为解决潜在新增同业竞争事项，供销商贸集团及其控制的企业将相关公司委托北京新合作商业发展有限公司管理，具体方式以各方签订的委托管理协议内容为准。相关承诺的履行情况在公司年度报告、半年度报告中持续披露。感谢您对公司的关注。 68、供销大集的董事长在 2025 年度工作会议中说要增强实现经营业绩最大目标的紧迫性。现在一年快过一半了，只喊口号不见动静，你们有没有实质性的动作提高公司业绩？ 2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 69、扣非净利润连续三年为负，2024 年亏损幅度扩大至-4.2 亿元，公司计划通过哪些具体措施实现盈利能力的实质性改善？是否有明确的扭亏时间表？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年度的业绩情况详见公司 2025 年 4 月 29 日披露的 2024 年度报告。2024 年实现净利润-13.84 亿元，较上年同期减亏 45.78%；归属于上市公司股东的净利润-13.24 亿元，较上年同期减亏 47.48%。
--	---

	70、存量业务优化有哪些？新业务拓展又有哪些？ 尊敬的投资人您好！公司存量商业百货板块正通过“业态焕新+场景升级”双轮策略加速调整，民生百货解放路店、骡马市店及望海国际的转型已取得阶段性成果，未来将为经营业绩注入新动能。民生百货解放路店以“24 小时双首层街区 MALL”为方向，对 1-3 层进行年轻化改造，引入集合店、精品零售及生活方式业态，同时保留 4-8 层商务办公功能，形成“商业+办公”复合生态，目前招商围绕 Z 世代消费需求展开，预计 2025 年焕新开业后将成为西安主城区商业复苏标杆。民生百货骡马市店转型为“潮流二次元+西安历史文化”文娱餐饮街区，引入 XR 影院、国潮品牌及非遗体验工坊，客流量与出租率显著提升，未来将深化与非遗文化、动漫 IP 的合作，开发联名产品与沉浸式活动，打造西北地区现象级 IP 主题城市综合体。望海国际则加速向“类购物中心精品百货”转型，依托海南自贸港政策优势，深化与海南地区头部品牌合作，引入跨境奢侈品、高端餐饮等高附加值品类，2025 年将重点布局商品展销与高端会员服务，强化其作为海秀商圈消费中心的核心竞争力。三大项目均通过业态焕新、场景升级赋能优化运营效率，同时借力供销体系资源协同，进一步释放资产价值。预计 2025 年，调改后的存量商业将显著提升租金收益与客流转化效率，结合政策红利与消费复苏趋势，成为公司业绩增长的重要贡献极。2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 71、去年第一批财投今年解禁就出货，存不存在利益交易行为，为什么不进行延期解禁，十八亿解禁股为什么不进行风险公告？ 尊敬的投资者您好！重整计划取得的股份需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——破产重整等事项》《上市公司监管指引第 11 号——上市公司破产重整相关事项》中的相关规定。投资人认购重整转增股份的具体限售期已在投资人投资协议进行了约定，详见 2024 年 3 月 19 日《关于与第一批财务投资人签订投资协议的公告》。重整投资人认购股份的进展情况公司进行了持续披露，详见 2024 年 5 月 10 日《关于引进投资人进展的公告》。重整转增股份性质为无限售流通股，第一批财务投资人持股比例未达 5%，不属于《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定的大股东，其股份变动无需及时披露。感谢您对公司的关注。 72、公司已经连续四年严重亏损，如果今年还没有实质性的动作提升营收和净利润，以后会不会有再次退市的风险？该如何回报产业投资人、财务投资人还有广大投资者？ 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 73、请问杜总，是否考虑将公司总部迁往北京？ 尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注。目前公司联系地址为陕西省西安市新城区解放路 103 号，联系电话为：029-87481871，后续如有变更将按上市公司相关要求信息进行披露，相关事宜请以公司信息披露为准，敬请您关注公司相关公告。 74、顾客隆只是一个广东的区域性连锁超市，规模较小，跟你们对自身全国性的定位有很大出入，如何解释？ 尊敬的投资者您好！公司为大型全国性商品流通服务企业，主要业务涵盖商业运营、商贸物流、商品贸易业务。顾客隆的主营业务为商超连锁业务，系供销大集的重要子公司之一。感谢您对公司的关注。 75、关于供销大集代管供销商贸竞业协议相关业务，此类营收相关是否纳入供销大集财务报表？ 尊敬的投资者您好，代管相关公司仅为托管关系，涉及被托管公司的营收不纳入供销大集的财务报表范围。感谢关注。 76、海南封关对大集业绩是否有正面影响？ 尊敬的投资人您好！根据《海南自由贸易港建设总体方案》部署，海南 2025 年将实现“封关”运作，公司聚焦产业机遇，把握海南封关后成为国际消费中心的预期，围绕现代服务业枢纽，制定企业战略应对；海南自贸港的建设提速，《关于推进海南自由贸易港贸易自由化便利化若干措施的通知》等政策相继出台，在“双循环”新格局与政策红利叠加下，2025 年将成为零售业向高质量发展跃迁的关键窗口期。公司以
--	--

	消费者为中心，以商业创新与模式突破为抓手，实现从规模扩张到价值创造的战略转型。 77、供销大集近一个月跌去 20% 的市值和股价，有没有增持或回购股票计划？ 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 78、大集定位城乡流通基础设施建设运营商，“基础设施建设运营”其定位除了城乡流通，是否也考虑将集采集配、地下商业综合体等定位于供销社社内资源的基础设施建设运营？ 尊敬的投资者您好！商业发展公司签约运营管理的平急两用功能的集采集配中心项目能与上市公司原有的商贸物流园业务的区域互补和优化，有利于城乡双向流通渠道中的物流渠道的建设。 79、公司的股价和公司业绩是有密切关系！目前公司股票一直跌不停止，这是什么原因？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 80、2024 年员工总数同比下降 8.5%，但人均创收同比下降 6.2%，人力资源配置是否与业务转型需求匹配？如何提升人均效能？ 尊敬的投资者您好！公司目前人力资源配置与实际业务转型基本匹配，但随着市场竞争激烈，企业亏损的实际情况，部分业务在改革发展中遇到阻力，存在编制冗余、人员配置、费用管控不合理的地方。对于提升人均效能的措施：一方面提升经营业绩的同时合理管控各项费用支出，减少不必要开支，过好“紧日子”；另一方面推动人员合理流动，通过外部补强关键核心岗位，内部各类专项素质培训提升履职能力，同时加强考核激励手段多措并举，进一步推动员工效能提升。 81、管理费用率同比上升 1.2 个百分点，是否与组织架构冗余或数字化转型成本增加有关？公司如何优化管理流程以降低成本？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年管理费用率同比下降 0.18 个百分点，感谢您的关注。 82、国家出台政策支持国企央企加强市值管理，公司业绩还有股价常年萎靡不振，请问是如何做好市值管理的？ 尊敬的投资者您好！公司始终致力于提升经营管理水平，全力改善业绩、增强核心竞争力，通过持续提升公司内在价值以推动市值合理增长，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 83、2024 年经营活动现金流净额同比下降 33%，而投资活动现金流净额持续为负，公司如何保障现金流稳定性？是否考虑引入战略投资者或处置非核心资产？ 2024 年经营活动现金净流量为负，主要为公司重整成功后，收到产投、财投的资金，账面资金相对充裕，为了解决历史遗留问题，2024 年 4 月之后支付历史欠税、历史欠款以及退还保证金等；2024 年投资活动现金流净额为负主要为支付股权收购款；公司会合理安排资金，保障公司经营稳定。根据《供销大集集团股份有限公司及其二十四家子公司重整计划》中“先重整，后引战”的相关安排，预留了 53.18 亿股重整转增股票用于引进重整投资人及改善公司持续经营能力和现金流，截至 2024 年 12 月 30 日，53.18 亿股对应的重整投资人引进协议已全部完成。 如有资产处置请详见公司公告，感谢您对公司的关注。 84、2024 年短期借款同比增加 40%，长期借款减少 15%，债务结构调整是否会加剧短期偿债压力？公司如何规划债务偿还与融资节奏？ 尊敬的投资者您好，公司 2024 年底短期借款仅 0.62 亿元，其他有息负债均为重整留债，同时公司正在积极推进减债化债工作，进一步优化公司资产负债结构。感谢关注。 85、对于市值管理，公司有哪些措施？近期不管是供销社概念还是零售概念均有不同幅度的涨幅，但是贵公司股价却是一路下滑，并且有超 15 亿资金流出。公司是否有自查原因？后期又会有哪些举动来提振股价？谢谢。 尊敬的投资者您好！公司始终致力于提升经营管理水平，全力改善业绩、增强核心竞争力，通过持续提升公司内在价值以推动市值合理增长，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 86、公司定位为大型全国性的商贸流通国家队，但公司的实际基本面离定位差距很远，营收少的可怜，与定位严重不匹配。公司有没有能力拿出实质性的举措改变现状？
--	--

	尊敬的投资者您好！公司为大型全国性商品流通服务企业，主要业务涵盖商业运营、商贸物流、商品贸易业务。公司控股股东为中合农信，实际控制人为中华全国供销合作总社。公司借助供销社的平台、网络等优势，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大业务方向，优化存量业务模式并积极拓展新业务，提质增效，保障企业的良性经营，持续优化资产负债结构。关于公司业务的详细情况，您可查阅公司定期报告。感谢您对公司的关注。 87、公司几百亿市值的公司，一年的营收才十几个亿，公司下半年有什么动作改善业绩？ 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 88、截止今天收盘价 2.57，相比去年末收盘价 3.45，股价减少了近 1/3，公司还一直喊口号特别重视二级市场，是不是在忽悠广大中小股东，无视散户利益 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 89、请问王总，公司《关于收购北京新合作商业发展有限公司 51%股权的公告》披露，通过委托管理的方式规范同业竞争，托管协议是否已经签订？如签订托管协议是否公告？ 尊敬的投资者您好！公司收购北京新合作商业发展有限公司 51%股权交易完成后，供销商贸集团及其控制的企业仍存在部分商业网点建设与运营类业务未纳入上市公司，该部分业务将构成与上市公司的新增同业竞争。为解决潜在新增同业竞争事项，供销商贸集团及其控制的企业将相关公司委托北京新合作商业发展有限公司管理，具体方式以各方签订的委托管理协议内容为准。相关承诺的履行情况在公司年度报告、半年度报告中持续披露。感谢您对公司的关注。 90、为什么不申请供销社的 20 亿无息贷款来提前还债，减轻债务压力？ 尊敬的投资者您好！如权益变动报告书所述，供销大集与产业投资人《投资协议》1.2.4 条约定“接管期满后 3 年内，若甲方（供销大集）因生产经营需要进一步融资时，乙方（产业投资人）作为届时甲方实际控制人控股的企业，将会协助甲方根据实际经营需要进行融资；若无法从银行、资本市场等渠道获得融资，甲方履行关联交易等审批程序向乙方提出申请，乙方在履行相关审批程序后提供 20 亿元的无息流动性支持，以支持上市公司的发展”。公司将结合实际情况及协议约定与产业投资人沟通。感谢您对公司的关注。 91、请问买地下防空的资产公司预计多久能回本，收购的资产还有啥后续计划？ 商业发展公司主营商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大业务，是中国供销集团有限公司旗下供销商贸集团的核心企业，是国内单建式平急两用、平战结合人防工程开发与运营的领军企业。商业发展公司平急两用、平战结合的“星悦茂”智慧商业项目在商业资产运营方面能与上市公司形成良好的业务协同，进一步完善上市公司在城乡双向流通渠道中的网点布局。其次，商业发展公司签约运营管理的平急两用功能的集采集配中心项目能与上市公司原有的商贸物流园业务的区域互补和优化，有利于城乡双向流通渠道中的物流渠道的建设。再次，商业发展公司专业商品贸易团队有利于上市公司整合商品贸易资源，能有效嫁接并拓展商品贸易业务，加快贸易品种结构转型，提升经营效益，积极探索进出口贸易、来料加工等业务。商业发展公司积极践行以人为核心的新型城镇化、乡村振兴等国家战略，以产业为核心，聚焦商业流通基础设施建设，推动商业网点建设与运营、商贸物流、大宗商品贸易三大板块协同发展，进一步畅通“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道，参与城市更新、县域商业体系建设、现代物流体系再造，致力于新型商业网点、综合商贸物流等潜力巨大的新型空间的运营和管理，构筑新时代全新的商贸流通平台。 92、商业运营业务收入占比超 65%，但毛利率同比下降 2.7 个百分点至 18.5%，成本上升的主因是租金压力还是运营效率低下？如何提升该业务盈利能力？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年商超业务收入占营业收入的比重为 73.45%，毛利率为 25.83%同比减少 0.16 个百分点，变动相对较小。 93、2024 年研发费用同比下降 25%，研发投入减少是否会影响公司数字化改造或新业态探索？未来是否计划恢复或扩大研发投入？ 您好，公司 2024 年与 2023 年均无研发费用，研发投入减少不会影响公司数字化改造。基于公司战略规划，供销大集充分发挥供销社品牌与网络优势，以“实业+资
--	--

	本”双轮驱动，聚焦商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业协同发展。 94、供销大集有第三批投资人吗？ 尊敬的投资者您好！根据《供销大集集团股份有限公司及其二十四家子公司重整计划》中“先重整，后引战”的相关安排，预留了 53.18 亿股重整转增股票用于引进重整投资人及改善公司持续经营能力和现金流，截至 2024 年 12 月 30 日，53.18 亿股对应的重整投资人引进协议已全部完成。感谢您对公司的关注。 95、你们公司一直强调拥有大平台资源，但我们消费者实际生活中，只看到民营大电商和物流平台，像京东和顺丰那些，你们有没有和这些强大的民营企业开展实际合作？ 2024 年，公司商贸物流业务中，商超连锁板块以顾客隆为核心载体，依托粤港澳大湾区政策，以“区域深耕+场景创新”构建全渠道零售网络，通过数字化、AI 化运营，实现“线上下单+社区自提”模式，与美团、京东到家合作拓展即时零售，提升短途配送时效。商品贸易业务深化业务变革，扩张零售批发业务，在美团华南区、广东区发展态势良好；优化供应链渠道，成为阿里、美团、抖音、京东等商家供应体系成员之一。感谢您对公司的建议与关注。 96、财投 18 亿股锁定期已过，请将情况说明一下。 尊敬的投资者您好！重整计划取得的股份需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——破产重整等事项》《上市公司监管指引第 11 号——上市公司破产重整相关事项》中的相关规定。投资人认购重整转增股份的具体限售期已在投资人投资协议进行了约定，详见 2024 年 3 月 19 日《关于与第一批财务投资人签订投资协议的公告》。重整投资人认购股份的进展情况公司进行了持续披露，详见 2024 年 5 月 10 日《关于引进投资人进展的公告》。重整转增股份性质为无限售流通股，第一批财务投资人持股比例未达 5%，不属于《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定的大股东，其股份变动无需及时披露。感谢您对公司的关注。 97、2024 年政府补助占净利润比例超 60%，公司盈利能力是否过度依赖非经常性损益？未来如何降低对补助的依赖？ 尊敬的投资者您好，公司 2024 年政府补助占净利润的绝对值为 0.41%，感谢关注。 98、控股股东中合农信在 2024 年承诺“一年内注入优质资产或业务”，但截至 2025 年 5 月，仅完成收购北京新合作商贸 51%股权（标的公司利润仅数百万元）。请问公司是否有其他优质资产注入计划？ 尊敬的投资者您好！供销大集实控人变更是 2024 年 4 月，投资协议中约定了对上市公司的经营规划，控股股东将借助供销社的平台、网络等优势，通过整合多方产业链优质资源，构建以商业网点、商贸流通产业为基础，打通供销城乡双向流通渠道，做优做强双向流通平台，形成集商业运营、商贸物流和商品贸易三位一体的业务布局，将上市公司打造成为国内领先的城乡流通基础设施建设运营商。2024 年公司已启动了收购商业发展 51%股权的项目，并于 2025 年 4 月完成了过户。公司将根据实际情况，按照上市公司相关规范要求推进相关工作，并及时持续履行信息披露义务。 99、贵司资产注入是投资者关注的重点之一，有没具体时间表或者计划，还需要做什么准备？ 尊敬的投资者您好！如有对公司有重大影响的事项，公司会进行信息披露，公司指定的信息披露媒体是巨潮资讯网站（网址：http://www.cninfo.com.cn）、《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》。感谢您对公司的关注。 100、公司有没有回购的计划？ 尊敬的投资者您好！公司积极研究相关法规政策，并结合公司实际情况开展相关工作。如有相关计划，将依据相关规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。 101、供销大集 2024 年营收同比增长 5.8%，但归母净利润同比下滑 12.3%，营收增长未能覆盖利润下滑的核心原因是什么？是否存在成本管控失效或毛利率下降的问题？ 尊敬的投资者您好！公司 2024 年度的业绩情况详见公司 2025 年 4 月 29 日披露的 2024 年度报告（可在证监会指定网站 http://www.cninfo.com.cn 查询）。2024 年实现净利润-13.84 亿元，较上年同期减亏 45.78%；归属于上市公司股东的净利润-13.24 亿元，较上年同期减亏 47.48%。 102、是否对公司股价一直下跌，有什么保护措施，34 万名股东翘首以盼 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者。2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展。
--	---

	展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。感谢您对公司的关注！ 103、尚多旭董事长在 2023 年投资者接待会中说要将大集打造成为千亿级别的上市公司，您上任一年多了，市值却腰斩了，请问您是如何做好上市公司的市值管理的？ 公司始终致力于提升经营管理水平，全力改善业绩、增强核心竞争力，通过持续提升公司内在价值以推动市值合理增长，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 104、贵公司股价跌跌不休，请问有什么具体举措提振投资者信心吗？ 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。 105、请问供销大集，截止 5 月 20 日股东人数是多少？ 尊敬的投资者您好！截至 2025 年 5 月 9 日，公司股东总户数约 34.58 万户，感谢您对公司的关注。 106、2025 年一季度营收同比下降 7.6%，归母净利润亏损扩大至-1.1 亿元，公司如何解释这一季度性波动？是否预示全年业绩承压？ 尊敬的投资者您好！公司 2025 年 1 季度的业绩情况详见公司 2025 年 4 月 29 日披露的 2025 年一季度报告（可在证监会指定网站 http://www.cninfo.com.cn/ 查询）。公司 2025 年一季度实现营业收入 3.65 亿元，同比下降 6.45%，净利润-0.09 亿，同比增加 93.13%，归母净利润-0.06 亿，同比增加 95.18%。 107、供销大集那个董事长真的有能力管理好公司吗？有没有看看最近公司股价都走成什么样子了？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 108、公司下半年有资本运转吗或者化债的资产优化吗，谢谢。 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续有序推进减债化债工作，结合实际情况及公司战略，审慎制定和实施资本运营，公司将严格按照相关法律法规，及时履行信息披露义务，公司整体情况将通过定期报告持续披露。感谢您对公司的关注。 109、供销大集公司连续两天发布机构调研公告之后股价大跌，请问是不是调研机构获知公司什么不利消息导致？请公司解释一下原因。国家政策要求维护资本市场稳定发展，公司方面有何具体措施？ 公司开展投资者关系管理活动，以已公开披露信息作为交流内容，未以任何方式透露或者泄露未公开披露的重大信息，近期调研情况已依法依规真实、准确、完整地披露。2025 年，公司将继续以“经济效益”为中心，深化“精益、创新、搞活、融合、提质”的工作主线，全力推进商业运营、商贸物流、商品贸易三大主业高质量协同发展，同时深耕海南自贸港、粤港澳大湾区，联动重点区域相关发展政策，持续优化存量业务结构，拓展增量业务布局，提质增效，系统推进公司经营向好发展。详细计划您可查阅公司《2024 年年度报告》。感谢您对公司的关注。 110、公司有没有在抖音做直播带货？ 尊敬的投资者您好！公司超集好电商业务主要通过抖音、快手、美团、美菜等知名电商平台合作，开展直播带货及平台店铺零售业务，整体业务增长迅速，同时超集好运营主体大集数科已完成 2 家抖音黑标旗舰店认证，后续公司将借助黑标旗舰店加快业务规模持续提升。感谢您对公司的关注。 111、超集好电商平台运营情况怎么样， 尊敬的投资者您好！超集好电商平台目前运营情况良好，除了自营商城外，超集好电商业务主要通过抖音、快手、美团、美菜等知名电商平台合作，开展直播带货及平台店铺零售业务，整体业务增长迅速，同时超集好运营主体大集数科已完成 2 家抖音黑标旗舰店认证，后续公司将借助黑标旗舰店加快业务规模持续提升。感谢您对公司的关注。 112、公司一直强调市值管理，而股价却一直跌，请问是如何做到的？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 113、股票持续下跌，请问贵司在提振投资者信心方面有哪些具体举措？公司未来有没有重组计划或者投资并购计划？谢谢
--	--

	尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 114、为什么供销大集股票一直跌，是否公司出现问题？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。 115、供销大集公告公司向着好的方向发展！为什么股票一直下跌？ 尊敬的投资者您好！公司十分关注二级市场股价，股价波动受多重因素影响，公司努力通过推进存量业务优化和新业务拓展提升公司的业绩和价值，以回报广大投资者，感谢您对公司的关注。
--	--