

证券代码：002024

证券简称：苏宁易购

苏宁易购集团股份有限公司投资者关系活动记录表
（2020 年年度报告网上说明会）

编号：20210514

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	以网络方式参加本次网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 14 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长张近东先生、副董事长孙为民先生、董事任峻先生、独立董事陈振宇先生、独立董事方先明先生、独立董事柳世平女士、财务负责人及董事会秘书黄巍女士
投资者关系活动主要内容介绍	会议内容： 具体问答详见附件清单。 交流过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	有
日期	2021 年 5 月 14 日

附件清单：问题及回复

提问内容	回复内容
建议将批发商直接对接线下超市！线下活了线上自然火！	感谢您的建议。
苏宁的网站和 app 存在技术问题，搜索功能差，搜索出来的东西不是顾客想要的，这么多年了，始终没有解决，是 IT 能力真不行吗？另外网站有个页面打不开，去年反应的，到现在也没有解决。	您好，感谢您的反馈。请您将具体的问题及联系方式反馈至 stock@suning.com，我们联系您解决。
董事长好，目前网传的江苏国资和深圳国资是否已经进入了？我们股民都没有看到具体公告	您好，相关信息以公告为准。谢谢您的关注。
建议公司集中力量做好线上， 毕竟线上购物没有时间和空间划分。 线下是公司的差异化优势，务必需要先做好线上，扩大口碑和用户规模。	感谢您的建议。线上业务方面，公司确定云网万店独立发展战略，全面对标头部互联网零售平台，对线上业务进行整合并引入战略投资，计划加大员工股权激励，探讨独立上市。
任峻先生您好！在这个特别的年代，公司的宣传是不是应该多注重民族资本控股电商平台？	感谢您的建议。
以前常去家乐福，现在不怎么去了，原因是旁边的水果店里的蔬菜水果比家乐福的又便宜又鲜。按理这个应该是家乐福的优势，建议对于这方面给予关注	感谢您的建议。公司会积极保持关注。
经常在电视上看到苏宁易购的广告， 但感觉你们的广告内容大多数比较抽象难懂，差点地气。而且经常变。 PDD 的广告很土，但很接地气，一直就那个“桃子熟了，不愁卖了”。 以后你们的广告内容能否接地气，说定老百姓心里话？ 另外，最近半年，你们的明星活动做的非常好，小赞一个。	收到您的建议，我们会反馈广告部门进一步优化。
张董事长，孙董事长您们好！希望你们能下基层，了解公司真实情况，你们的小店我看了几家，成本应不会超过 30 万一家，就怎么亏那么多钱？你们就没怀疑过硕鼠？小店不能搞直营了，应搞加盟或合伙制，小店是好项目，但执行偏差太远	您好，小店在推进加盟制。
请问公司何时把苏宁收购万达广场商场并表到上市公司里？	您好，公司收购的万达百货已经并表。
现在人们对牛羊肉的需求很大！建议公司在这一方面好好研究一下！搞一些线下类似于批发的零售业务，估计很火，我们这里很多家庭每年都消费上万牛羊肉！	感谢您的建议。
苏宁的优势在线下，如何做到全而优的产品，价格跟线上差不多，快捷的售后服务 相信苏宁会有广阔的发展	感谢您的建议。

<p>可以简单说说经营现金流的情况吗？</p>	<p>您好，2020 年公司经营活动产生的现金流量净额同比显著改善，其中四季度经营活动产生的现金流量净额为 8.07 亿元。</p>
<p>我即是贵公司小股东，也是贵公司的小客户！建议公司在苏宁易购 app 上专门搞一个中小股东网上购物专用入口！类似于 vip 的客户，增加中小股东的购物以及推广积极性</p>	<p>您好，公司的发展壮大离不开投资人的支持，针对股东会员，公司根据股东的购物活跃度将股东会员分级为金牌股东、银牌股东，为其推出不同的股东福利，具体链接为 https://cuxiao.m.suning.com/scms/sngdzh.html。公司将持续丰富股东会员的权益，非常欢迎您向公司提建议。</p>
<p>建议贵司想方设法让抖音入股，白送都可以，抖音入股后必然会让贵司的想象力和市值大幅上升，然后再进行增发来获取资金。谢谢</p>	<p>感谢您的建议</p>
<p>市值咁底公司能回购股票并注销吗？</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>建议:吃的东西把拼多多上的优势公司引进 100 家到苏宁，服装，鞋子把京东上的优势公司引进 100 家到苏宁，前期给予免费甚至补贴引流。不要每次支持苏宁的上苏宁买不到合适的产品。</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>苏宁商品的品类太少了，如果对比品类和第三方店铺的数量和京东的差距甚远，如果你想要的东西苏宁没有自然去别家了，而且会对使用体验感造成影响</p>	<p>感谢您的关注。商品丰富度，体验优化是公司始终予以强化的方面。公司将持续推进。</p>
<p>莫整些没用的，把业绩弄起来，把市值弄起来，大家自然会对苏宁另眼相看，社会影响力也会扩大，自然而然大家就会支持苏宁，现在的苏宁连自己的股东都抱怨，还谈什么社会形象？</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>@董事长张近东 请问公司股价多久会涨</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>建议收购几个沪深股票席位，就搞个交易通道，佣金零佣金，只有会员才能享用这个通道，可能有一大批人充值苏宁会员</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>建议裁掉一些销售人员，增加一些售后维修人员！用口碑带动销量！</p>	<p>感谢您的建议。服务是苏宁的唯一产品，公司以用户服务为导向，不断优化组织，提高人效。</p>
<p>现在苏宁是大而不强，店铺挺多，客流量少，请问下一步如何加强线下实体店的购物体验？</p>	<p>谢谢你的关注，提升线下的购物体验一方面升级业态布局，此外加强终端人员的自主能动性，通过社交社群的工具，加强社交，社群营销。</p>

对于老百姓日常使用的几千个商品，苏宁能做到全网最低价吗？在保证品牌质量的条件下。苏宁经常在央视打广告，敢在央视打广告宣传这几千个商品，苏宁全网最低吗？	您好，公司将服务作为唯一的产品，持续为用户提供正品/价格有竞争力的产品。
贵公司是唯一一家绝大多数股份为国人持股的大型电商！一定不要辜负了国人的厚爱！	谢谢勉励。
21年公司将进一步聚焦核心业务，聚焦效率效益的提升。特别好，21年苏宁眼中的小弟弟，京东，现在市值、营业收入基本上比苏宁强太多，公司聚焦，难道不了解行情？	谢谢您的建议。
您好，领导？公司有没有并购永辉超市的计划？或者战略投资的计划？	您好，谢谢您的建议。
请问公司在免税业务方面的发展规划	您好，从去年开始很多企业进入免税领域，苏宁也关注这部分的发展前景。前段时间，苏宁与海南部分免税牌照企业也有合作。
建议优化财务管理，建立现代化财务管理理念，同样对比京东，实际财务状况或更差可人家展现出来的却大相径庭。一定要有危机意识，狼多。	谢谢您的建议。公司专注零售主业发展，全体员工全力以赴，以业绩为导向，持续提升在供应链、物流、信息技术、用户体验等方面的核心能力建设，同时也要加强财务管理，促进公司长期、健康的发展。
是否有计划把苏宁其他产业包装进入上市公司，例如苏宁置业 苏宁电竞 苏宁影视	您好，苏宁易购专注零售主业发展。
苏宁快修店的开店速度还是很快的，已经在南京的万达茂看到开店了，不少人来修手机，也卖一些周边配件，这个模式可以快速发展	您好，谢谢您的建议。
别搞足球了，都卖了吧，京东，淘宝，怎么不搞足球，烧钱太厉害，付出与收获不成正比	您好，上市公司未开展这些业务，专注零售主业发展。
请问京东会员运费券是自动送的？为什么苏宁会员要手动领取，且有效期只有一周？请问会员价格一样，为什么要买苏宁会员？还是请管理层说一下，和京东比，苏宁会员的核心竞争力是？	谢谢你的问题，相关问题董秘办反馈业务团队改进
苏宁广场是否属于上市公司资产	大型苏宁广场不属于上市公司资产，部分小型苏宁易购广场属于上市公司资产。谢谢。
公司受到了国资那么大力度的支持，会成为一只犹如茅台一样的抱团白马股吗？？？公司要么成为国资进入电商平台的典范，要么被对手远远甩在身后（一败涂地）	您好，公司将坚持聚焦零售的战略，强化执行，致力于做精做深、做专做强、做好做优，努力实现有质量的发展。
请问苏宁易购可以像美国好市多公司那样，针对老百姓常用的5万或10万SKU商品，把价格做到业界最低，把质量做到业界最好，从而打出口碑？	谢谢您的建议。公司将一如既往为用户提供正品、价格有竞争力的产品。

<p>请问，苏宁有没有计划去争取免税牌照？</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>请问公司为什么不去互联网公司挖些高管过来，共同经营公司。比如抖音，百度，阿里，腾讯，拼多多，美团。</p>	<p>感谢您的关注，公司一直注重引进行业人才，并配套相应的激励措施。</p>
<p>随着苏宁自营商品，河南基本上选择顺丰快递，请问是不是说明收购天天快递失败了？</p>	<p>您好，物流是公司非常看重的核心竞争能力，公司持续在仓储、干线、配送上进行能力建设，部分地区的快递开放与合作伙伴合作，以提高用户体验及效益、效率。</p>
<p>请问深国资在公司尽调，最晚多久公布结果？ 请问深国资在公司尽调，最晚多久公布结果？</p>	<p>感谢您的关注，深国际控股（深圳）有限公司、深圳市鲲鹏股权投资管理有限公司按照之前已签署的《股份转让框架协议》（具体详见公司2021-025号公告）正在进行正常的项目尽调工作。</p>
<p>请问董事长，能不能去抖音，阿里，腾讯，百度挖些高管来管理公司。</p>	<p>感谢您的问题，公司始终注重行业专业人才的引进。</p>
<p>公司去年低价回购了一部份债券，按道理负债率应该降低，怎么一季报看负债率又增加了，一季报财务费用10多个亿，请问是为什么？</p>	<p>感谢您的提问，1季度财务费用同比增长了93.60%，主要为实施新租赁带来费用的增加。</p>
<p>你好！公司在海南有免税店吗？强烈建议大力发展免税业务！最好成立多个苏宁免税店！</p>	<p>您好，从去年开始很多企业在进入免税领域，苏宁也有关注这部分的发展前景。前段时间，苏宁与海南部分免税牌照企业也有合作。</p>
<p>上个月在苏宁平台买了进口的洗发水，选错了点退货，苏宁物流的人直接上门取货，而且退款金额很快到账了，我觉得这个服务非常好，方便了用户，值得点赞</p>	<p>感谢您的支持，我们继续努力。</p>
<p>你好，建议加大发展免税业务！</p>	<p>您好，感谢您的建议。</p>
<p>公司是非常优秀的零售企业，成本控制等方面做得不错，但是互联网玩法完全不同，贿赂用户是互联网惯用技能，精细化管理更是核心竞争力，用户就是广告是裂变的基础，成本与用户体验很难平衡，其次网络舆情控制力也是核心竞争力，对比京东它的诉讼纠纷是公司数倍之多，可舆情却大相径庭，公司员工不维护公司声誉诋毁的倒不少，就说这次没毛病闹成小毛病，小毛病炒成大毛病，大毛病吓得病危。公司这些方面做得确实糟糕</p>	<p>您好，感谢您的反馈。我们会取长补短，继续努力。</p>
<p>网上经常有人对比京东和苏宁，然后吐槽苏宁经常缺货某些商品。请问从策略如果要有取舍的话，公司是宁愿选择做全品类商品，做大而全？还是选择有所放弃，做大优势品类，先做中而美，中而强呢？</p>	<p>苏宁全品类经营不是全自营，百货、家居等品类均是以开放招商为主。即使自营的家电3C也有相当比例的开放经营。谢谢。</p>

苏宁的配送一体服务希望能够覆盖更多的区域，对于大家电购物来讲，苏宁的服务还是很不错的	您好，感谢您的建议。公司会持续推进家电家居等大件商品的送装一体化。
每次进苏宁易购，打开一会儿就没兴趣逛下去了，你们那么多人才就想不出一个让顾客打开 app 就放不下来的点子？现在很多视频广告就弄得很好，一个小故事就是一个产品卖点。	感谢您的建议，关于视频广告，公司已经在推进，丰富内容端建设，提高消费者的停留时间和粘性。
股价影响着企业口碑，赶紧把股价提高吧，31 多万韭菜，购买力也很惊人的	感谢您的意见。
在这里所有的提的问题，大都是责怪，因为股票让他们伤透了心，这们样子下去，公司形象全没有了，把小股东的心伤透了，当今互联网时代，信息为大，请公司管理层引起重视！	感谢您的提问。公司充分重视股东的建议和意见。2021 年公司进一步聚焦核心业务的提升、聚焦盈利能力的提升、聚焦各项效率的提升，力争以更好的业绩表现来回报广大股东的支持。
茅台酒引流效果很好，可以加大投入量，提高消费者中签率；此外，参考强茅台，也可以增加些其他爆款商品；相信对流量提高及口碑改善都有好处。	感谢您的建议，对于此类爆款商品公司将进一步精细化运营，提高投入产出。
苏宁海外购商品很丰富，有美妆、包包、彩妆、衣服、首饰、红酒……建议公司加大宣传，吸引更多的年轻人	感谢您的关注。欢迎各位股东多体验公司的海外购频道。公司将进一步丰富商品，提升服务体验。
您好，能讲一下苏宁快修店的规划吗？最近体验了一把苏宁快修店的服务，修的又快又便宜，最主要是店就在身边非常方便，觉得这是一个很好的市场，很有价值。	感谢您的关注，您的反馈对我们团队是鼓励，我们也将积极在线下结合消费者需求，市场情况等尝试新的店面形态。
为什么中国电信。和中国移动都没有在苏宁易购 APP 开设店铺？为什么京东、天猫都有？	您好，公司和电信、移动在线上线下均有合作，以不同的合作形式开展。
任总您好，现在用户的时间被各种社交 APP 占据，比如抖音上就可以直接购物，建议苏宁加强与这些碎片化流量平台的合作	谢谢你的建议。
今年苏宁一季度经营活动现金流有所好转，随着疫情的控制，未来的现金流应该会不断改善吧	谢谢的您的关注，公司将持续优化经营现金流水平。
请问一下，开放赋能究竟是什么意思呢？就不是很懂。	互联网是连接，开放苏宁易购平台，连接商户商品；开放苏宁自身的商品供应链、物流服务资源，连接和赋能第三方本地商户，这是新时代零售发展的趋势。谢谢。
苏宁易购的 SK2 雅诗兰黛 海蓝之谜很便宜，建议大家多多关注	感谢您的支持。公司将一如既往为大家带来正品、价格有竞争力的产品。

<p>公司去年以来服务挺好，但品类不全，这将导致客户粘度不高，流失营业收入最后流失客户</p>	<p>感谢您的建议，品类方面公司将持续推动平台建设，进一步优化。</p>
<p>现在宠物经济很好，建议苏宁易购加强这些小类目的经营，增强用户</p>	<p>感谢您的建议</p>
<p>苏宁易购海外购商品还是可以的，海外购商品从宁波、郑州、广州、南京发货，都顺丰配送，加快开放合作，为消费者带来便利</p>	<p>感谢您的支持。</p>
<p>董秘您好，我们非常关注苏宁易购引入深圳国资，请问对于公司零售模式将带来哪些助力？</p>	<p>您好，公司通过主动引进战略股东，将有利于优化股权结构和治理结构，提升科学决策能力，并可以进一步聚焦零售服务业务，夯实全场零售核心能力建设，提高公司资产及业务的运营效率和盈利能力，符合公司未来战略发展方向，能够推动企业长期战略的实施落地。本次股份转让完成后，深国际、鲲鹏资本作为公司的产业投资人，将与其他相关方共同围绕商品供应链、电商、科技、物流、免税业务等领域，对公司进行综合赋能；推动相关方为公司及其业务发展提供必要的政策、税收、金融等方面的支持；公司将在深圳设立华南地区总部，充分依托产业投资人的本地资源优势，全面提升公司在华南地区尤其是在大湾区的经营能力及企业品牌知名度，有效提升市场占有率。</p>
<p>贵公司目前在部分区域和顺丰开展合作，建议尽快调整物流业务中的亏损业务，减少亏损。</p>	<p>您好，2021年公司进一步聚焦核心业务的提升、聚集盈利能力的提升、聚焦各项效率的提升。物流业务积极调整重点方向，对于天天快递的高亏损业务进行快速调整、对于部分规模不经济区域的自营小件配送业务开启和顺丰合作，整体小件部分亏损相比去年一季度减亏39.29%。对于公司具有优势的家电家居等大件商品的送装一体化，小件商品的云仓业务加快发展。随着以上工作进一步推进，二季度效果将进一步体现。</p>
<p>能否加强与南京 江苏区域地铁 影院 餐馆 基础设施 线下零售的优惠活动 加强本地客户与商户的合作</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>家乐福最近在搞美酒节，我看很多人选购，商品确实是物美价廉，苏宁可以和更多的行业合作伙伴合作，将这种供应链能力赋能出去，互惠互利</p>	<p>感谢您的建议，家乐福全面借鉴公司零售云的技术平台与发展经验，积极筹划开展家乐福门店周边社区零售门店的开放赋能业务。</p>

<p>张艺兴第四张实体专辑《莲》在苏宁易购独家开售，引流和销售效果堪比茅台，应多开发自带引流效果的产品！</p>	<p>感谢您的建议</p>
<p>无论是聚焦主业也好，还是做减法也好，各级股东目标一致，就是希望把公司业绩做起来。我的问题是，当初做加法、多点开花的战略，很大程度上是为了避开行业竞争对手的正面冲击，通过迂回策略追赶行业领先者，那现在对手更强大了，苏宁处境更加困难了，我们的策略还是全面追赶领先者吗？还是在分行业分领域开展竞争呢？</p>	<p>感谢您的关注，21年公司进一步聚焦核心业务的提升。</p>
<p>请问公司业绩说明会，敢不敢放在抖音苏宁直播间，现场接受股东和粉丝提问，请问敢不敢？您好，感谢您的关注》意思是苏宁不敢？</p>	<p>您好，感谢您的建议。我们会不断丰富投资人交流的形式，加强和投资人的沟通。</p>
<p>最近买很多东西都是顺丰送的，但是从苏宁仓库发货的，时效和体验都还可以。</p>	<p>您好，感谢您的支持。</p>
<p>苏宁物流有哪些显着优势？</p>	<p>感谢您的关注，苏宁物流一方面，对于天天快递的高亏损业务进行快速调整，另一方面对于公司具有优势的家电家居等大件商品的送装一体化，小件商品的云仓业务加快发展。</p>
<p>公司天天把服务挂在嘴上，可实际上在苏宁易购网购售后体验极差，请问有什么具体改善措施吗</p>	<p>感谢您的关注，您任何服务方面的问题请反馈董秘办，我们积极推动解决</p>
<p>上次记得说到天天快递的员工都没有投保险，你们回答是都合理合规，接了天天快递后很多员工都让转了第三方，而且没有投社保，请问这个是怎么回事</p>	<p>您好，公司自始至终都非常注重员工的发展与基本保障的建设，不会区分员工的来源；对收购转入的原天天快递有限公司员工，从收购之日起就规划其薪酬与社保政策的并轨，按同岗同酬同考核同一管理方式的原则推进人事管理工作，不仅保证原天天快递有限公司社保已覆盖人群的政策延续，同时新增解决了原企业其他一线员工的社保空白问题，此项工作已在收购第一年度内全部完成。如是外包业务中的人员，则是与外包企业签订用工合同。</p>
<p>苏宁易购在年轻人中的知名度太低，大部人认为苏宁易购只是一家天猫店，是否跟管理层老龄化有关系</p>	<p>感谢您的关注，公司持续的推进管理层团队的年轻化。</p>
<p>业绩做这么差，还天天喊着开放赋能，踏实做点事不好吗？</p>	<p>感谢您的关注。21年公司将进一步聚焦核心业务，聚焦效率效益的提升。</p>

<p>天天快递还在吧？</p>	<p>您好，天天快递围绕高质量增长正式启动全面转型，聚焦最后 1 公里，为 B 端商户提供中高品质服务、C 端消费者提供同城配送的优质体验。公司将全力协助天天快递合伙人形成“四位一体”（仓配一体、店配一体、送装一体、共享一体）的高质量创新服务能力，提升盈利水平，实现产业链共赢。</p>
<p>提个建议，希望能够在苏宁易购 APP 上面增加当地地区门店自营商品，比如在 3 线城市有一个苏宁门店，我在游览苏宁易购 APP 的时候能够根据收货地址直接游览到这个门店所卖的商品，这样买一些比较贵重的电器，可以抽时间去看货自提，或者配送，这样更有保障</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>能否与中国联通展开全面合作，比如中国联通网络访问苏宁易购 APP 全面免流，下单返通用流量，这是引流的一种强力手段</p>	<p>您好，感谢您的建议，我们将您的建议反馈至业务合作部门。</p>
<p>公司能不能不要开口闭口说开放赋能？知不知道投资者看到这些字眼都已经很反感了？投资者需要的实实在在的业绩一直没有看到，开放赋能有何意义？难道是在做慈善？牺牲自己成就别人？</p>	<p>感谢您的关注，公司将开放赋能作为新阶段发展的重要增长点，一季度零售云继续保持发展，新开店 584 家，销售规模同比增长 69%。公司还将在优势领域的供应链、物流和零售科技能力进行进一步整合，在农村市场家电零售、企业办公采购与福利采购、内容电商与社交电商等方面形成不同的赋能解决方案。希望能够用实际数据来体现公司的开放赋能的成效。</p>
<p>随着现在用户的消费水平提升，公司线下的店就应该多多引进一些高端的品牌，才能展现线下的体验方面的优势。希望公司能多多引进。</p>	<p>感谢您的建议，线下我们将持续的升级优化，注重消费体验。</p>
<p>@财务负责人、董秘黄巍 能否与中国联通展开全面合作，比如中国联通网络访问苏宁易购 APP 全面免流，下单返通用流量，这是引流的一种手段</p>	<p>谢谢您的建议。</p>
<p>相比京东、拼多多、阿里天猫淘宝等同业对手，苏宁的核心优势是什么？据 2020 年年报，公司线上销售占比达 70%，线上线下一体化还是公司目标吗，一体化真能带来效率和成本的优势吗？大概何时能体现出来？</p>	<p>多渠道一体化在线零售是苏宁的优势所在，近年来下沉市场苏宁零售云加盟店开设 8000 家，运营状况良好。零售云模式是未来苏宁双线融合的方向，但在不同地区市场、不同商品业态要有相应的发展策略。</p>
<p>请问公司今年回购股票，一直未回购，是出于什么原因没有回购，建议公司做一些市值管理，回购注销股份。</p>	<p>感谢您的关注和建议</p>
<p>张总，深圳国资尽调请问贵公司的结果如何，是否如传言那样已经放弃入股贵公司了？</p>	<p>感谢您的关注，公司第一时间予以澄清，发布了澄清公告。尽调工作正常推进。</p>

<p>针对之前深国际暂停尽调的不实媒体报道，我们看到公司很快发了澄清公告，这是对我们中小股东负责的态度，要为公司点赞</p>	<p>您好，感谢您对公司工作的支持</p>
<p>你们公司近两年的公告一直在强调经营改善，但是一季度扣非净利润的亏损应该又到了一个高点，收入也在下滑，股票价格也连创新低，请问管理层还有没有办法，苏宁现在的模式是不是应该全盘否定了？</p>	<p>感谢您的关注，21年实施新租赁准则带来费用的增加，若剔除该部分影响，扣非净利润同比保持稳定。</p>
<p>请问深国资在公司尽调，最晚多久公布结果？</p>	<p>您好，感谢您的关注</p>
<p>董秘您好，请问公司苏宁大药房目前开了几家门店？公司目前苏宁大药房能否拿一些外国药品的中国代理权，另外公司在香港的门店能否作为助力中国医药出海的一个支撑点？安徽疫情防控又有抬头之势，医护药品仍然有强劲需求</p>	<p>感谢您的建议</p>
<p>贵公司提供的洗衣机回收服务，回收价格比废品回收店要高，是否会在下沉市场推广</p>	<p>您好，公司积极推进以旧换新业务，下沉市场中零售云加盟店也上线了该项服务，覆盖了空调、冰箱、洗衣机、电视、厨卫等品类。与县镇市场以往随意性、粗放式的收旧方式不同，零售云推出的“以旧换新”将迈入常态化、正规化的轨道，为消费者提供更加高效、专业、透明的一站式的换新收旧服务。</p>
<p>还没开始？等了一礼拜了</p>	<p>您好，交流会已经开始，感谢您的支持。</p>
<p>股价为什么从12块跌到6.8？</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>孙总，苏宁未来发展很重要的一环就是云网万店能否在激烈的市场竞争中脱颖而出，我们认为人才是非常重要的，公司应该加大力度引入更多互联网的优秀人才，请问公司目前是否已有相关计划？</p>	<p>云网万店是以IT人才和互联网用户运营人才为主，校招和社会引进是主力人才。公司会结合业务推进加大人才引进力度，但更重要的是要实施针对性的股权激励措施。谢谢。</p>
<p>中国下沉市场潜力很大，现在苏宁零售云加盟店开店越来越多，而且从家电还延伸到家居品类，看好苏宁零售云。</p>	<p>一季度零售云继续保持发展，新开店584家，销售规模同比增长69%。</p>
<p>家乐福超市的经营业绩比较亮眼，未来会不会开设更多的家乐福超市，未来和家乐福超市的联动活动会不会增加。</p>	<p>家乐福全面借鉴公司零售云的技术平台与发展经验，积极筹划开展家乐福门店周边社区零售门店的开放赋能业务。</p>
<p>2021年苏宁易购预估销售额多少，利润多少</p>	<p>您好，感谢关注，公司将按照交易所规则及时准确履行业绩预告，敬请关注</p>

<p>董秘您好，苏宁物流仓储具备很强的优势，但末端部分地区不经济，现在和第三方合作是对的，比如和顺丰的合作，既可以保障用户体验又可以提高物流的效益。公司短期应重点聚焦自己优势的业务！</p>	<p>物流业务积极调整重点方向，其中对于公司具有优势的家电家居等大件商品的送装一体化，小件商品的云仓业务加快发展。</p>
<p>公司未来推出的云网万店能不能加强公司的线上竞争力，看好未来线上的销售前景。</p>	<p>云网万店是强化苏宁多渠道的在线运营能力，强化平台开放服务，尤其是结合苏宁资源优势，扩大场景互联、本地互联的营销能力。谢谢。</p>
<p>贵司在去年 Q4 展现出来的企图心是『扩张』，而今年 Q1 在财报上却显示出截然相反的情况，请问贵司的战略是不是有点缺乏连续性？请问，贵司未来的策略到底是收缩求盈利，还是继续寻求扩张？投资者比较关心这个问题，谢谢！</p>	<p>感谢您的关注，2021 年，公司进一步聚焦核心业务的提升，聚焦盈利能力的提升，聚焦各项效率的提升。</p>
<p>任总，明显觉得今年苏宁更开放了，super 会员权益越来越丰富，部分小件快递业务也与顺丰合作，既保证了服务质量，也提高了效益，希望苏宁在未来能够更加开放赋能，紧抓产业互联网机遇，更好的实现向零售服务商的转型</p>	<p>您好，感谢您的支持！公司将全力以赴聚焦零售，做好主业，实现有质量的发展。</p>
<p>我认为公司现阶段互联网营销应该走更加精准化的路线，提升投放效率。</p>	<p>互联网业务要追求有质量的发展，更加注重广告营销的投入产出和用户的转化留存，公司一季度苏宁易购 APP 用户转化率同比提升 2.4 个百分点。</p>
<p>请问任总：公司转型为零售服务商，以后怎么在利润和规模里做好平衡！近三年的股权激励订的营收增长百分之二十、也有利润得要求，但是一季度营收就这么差，能达到股价激励的要求吗？</p>	<p>苏宁易购是双线零售，其中线上运营将由新成立的云网万店公司承担，目的是更好地实现商品经营和用户经营的专业分工与协同，同时也按商品零售与平台服务不同业务目标定位，考核不同业务板块的绩效。谢谢。</p>
<p>苏宁易购股价十年不涨，创 6 年新低，公司积极维护苏宁市值，维护成这样子？难道公司认为苏宁市值就值 600 亿？</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>公司股票从 15 年的 23 元到 18 年的 16 元，再到现在 6 月多是如何做到的？作为管理层可否有责任？</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>如何释放员工的活力是每个公司都需要持续探索的，苏宁去年推的合伙人政策不错，从一季报数据中已经看到效果正在体现了。</p>	<p>公司对于终端体系的合伙人制度持续深化完善，将销售结构和服务质量的提升作为重要导向，一季度 3C 家居生活专业店自营店中推进合伙人门店的人效同比增长 19.2%。</p>

<p>前段时间公司一天就开了 10 家大药房，不知道后续公司在健康领域有什么规划？</p>	<p>您好，为了给用户提供更加全面便捷的健康服务，公司线上自营板块涵盖了家用医疗器械、保健食品、滋补养生食品、消费医疗等行业；跨境板块开展了全球各重点区域的保健食品直采业务；POP 板块已经覆盖了医药健康全品类经营，并通过整合互联网医疗资源，实现在线复诊、电子处方业务。线下方面，公司已开设一些连锁药店。未来，苏宁大药房还将结合广场、零售云、家乐福等模式健全线下网络，为用户提供集”B2C、O2O 服务“等一体化的健康商品零售体系，进一步丰富苏宁健康场景布局，为消费者提供触手可及的健康保障。</p>
<p>不知道公司是否有看到股东浩清的年报文章分析，很深入，我们看到的是张总对上市公司大力的支持，苏宁加油！</p>	<p>您好，感谢您和各位股东的支持和厚爱。公司将始终围绕服务美好生活的使命，不断努力拼搏。</p>
<p>请问公司最近很大幅度裁员是有什么规划吗？还是员工太多给公司带来很大的工资压力？</p>	<p>公司对于进一步提升内部管理效率方面正进行大刀阔斧的改革。在通过上市公司员工持股计划激励机制、终端作战单元利益分享机制、内部战略成长项目孵化机制等方面提升团队积极性的基础上，大力度进行冗余组织合并、冗余人员调整，进一步量化组织绩效和个人绩效。</p>
<p>我们公司想到苏宁开店，怎么联系公司？</p>	<p>您好，公司正积极推进开放平台生态的建立，加快开放平台商户的引进，推出了一系列优惠政策予以支持，可进入招商网站 https://cc.suning.com/或将联系方式等相关信息发送邮件至 stock@suning.com，董秘办将安排专人与您对接。谢谢！</p>
<p>想问一下张董事长：股权转让以后在管理层方面会做出调整吗？线上的业务明显需要年轻和新鲜的血液，阿里巴巴在这方面会有帮助吗？</p>	<p>管理层和业务骨干年轻化一直是公司努力做的事，未来更要关注专业能力和绩效激励的有效结合。谢谢。</p>
<p>董事长，请问苏宁能否收缩广告费，请问苏宁现在还有浪费的资本，应该花小钱办大事，针对老用户，每月寄送一个塑料袋和苏宁最新商品，让客户去线下购物，另外拿着苏宁购物袋不是一种宣传吗？</p>	<p>您好，感谢您的建议。您提出的建议我们会充分参考、讨论，公司品牌推广和广告投放，注重投入产出比、精准营销。</p>
<p>注意到我国公募 REITs 试点范围很看重仓储物流资产，公司是否有规划将已与深创投基金运作的资产或者其他自持的仓储物流资产申请公募 REITs 试点？</p>	<p>感谢您的关注</p>
<p>近期京东物流、日日顺都打算独立上市，公司苏宁物流有独立上市的计划吗？公司应该考虑向市场凸显物流业务的价值。</p>	<p>您好，感谢您的关注，公司在物流资产和物流运营上拥有显著优势。</p>

<p>请作为持有苏宁的小股东，特别想支持苏宁的业务，但是苏宁客服不知道为什么有大爷文化，明明出问题的是苏宁，苏宁客服还这么嚣张，请问公司高薪聘请的管理层，请问你们到底为苏宁做了什么？</p>	<p>您好，感谢您的监督。服务是苏宁唯一的产品，我们至真至诚的对待每一位客户。您可以将遇到的问题发送至 stock@suning.com，我们尽快为您解决。</p>
<p>公司原来陈金凤女士一直减持，公司的股价已经跌倒 2014 年的低点，公司说的回购也迟迟不执行，公司难道一点市值管理都没有嘛？ 一个优秀的公司，应该有最基本的市值管理理念，二级市场的小股东，是最容易成为公司永久用户的，也是粘度最高的。</p>	<p>您好，感谢您的关注，公司董事会审议通过了关于回购股份的议案，本次回购总额 5-10 亿元，具体回购进展公司将及时公告。</p>
<p>能不能让张康阳尽早主持苏宁工作。</p>	<p>您好，谢谢您的建议。</p>
<p>董事长，您好： 作为持有苏宁易购股票的普通小股东，在苏宁易购购买 super 会员，突然苏宁单方面变更会员，每月自动送运费券，变成需要用户手动领取运费券，且运费券使用时间有之前的 30 天，变成一周，请问苏宁单方面变更用户体验，是如何在没有征求老用户同意的基础上，请问这样合适吗？符合法律规定，单方面变更广告，是不是违法广告法？ 请问苏宁就是这样回报股东？</p>	<p>您好，公司增加了 super 会员的权益，开卡时赠送 7 张 20 元津贴，每消费满 1000 元每周额外解锁一张 20 元津贴券。针对老 super 会员，公司增加了津贴权益，仅调整了领取方式，并作出了公示，具体详见相关公示 https://hc.suning.com/help/channel-154537414989181747/K16082550188117670.htm，运费券领取路径：打开苏宁易购--Super 会员--点击运费券权益，链接 https://supervip.suning.com/snprime-web/m/toAllPriv.doprivNum=3。</p>
<p>股价连续跌了两年，公司没有任何措施吗？</p>	<p>您好，公司全面聚焦零售，加快开放赋能，全力以赴做好主业，也将进一步加强投资者沟通，争取更多投资人的认可，积极开展市值管理工作，维护股东的利益。</p>
<p>深圳国投调查进展，啥时候公布结果</p>	<p>感谢您的关注</p>
<p>尊敬的董事长，苏宁线下 1 万多家店是自己的独特优势，目前作用没有发挥出来，线下门店给线上引流是最好的引流手段，成本低，效率高，但苏宁做的很不好，建议凡是在苏宁线下门店包括零售云门店，消费金额满 500 元送一张苏宁易购线上 10 元无敌券。</p>	<p>您好，感谢您的建议，已将您建议反馈相关部门，线下是公司的优势，我们会进一步加强线上线下的协同。</p>
<p>请问公司业绩说明会，敢不敢放在抖音苏宁直播间，现场接受股东和粉丝提问，请问敢不敢</p>	<p>您好，感谢您的关注</p>
<p>苏宁零售云加盟店开店情况如何？</p>	<p>2021 年一季度苏宁易购零售云门店新开 584 家门店。</p>
<p>苏宁易购是不是很需要深国资的投资？如果深国资不投资苏宁了会有什么影响。</p>	<p>感谢您的关注，深国际及鲲鹏资本正在开展正常的尽调工作。</p>

<p>1、公司预付款保持了较大的规模，市场对此颇多疑义。希望公司能提供更多的信息进行释疑。</p> <p>2、公司一季度营收出现市场预期外的下滑，主要是线上业务出现了超过 15%的同比下滑。公司解释是主动减少了部分竞争力差的产品销售。公司目前还有信心完成股权激励的目标增长吗？</p> <p>3、公司经过回购和到期偿付后，上市债权余额所剩无几。目前公司的融资环境有改善吗？何时能恢复正常的市场债务发行。银行续贷有压力吗。</p>	<p>感谢您的关注。2021 年，公司进一步聚焦核心业务的提升，聚焦盈利能力的提升，聚焦各项效率的提升。首先物流业务聚焦减亏，发挥优势业务，持续扭亏为盈；第二，互联网业务追求有质量的发展，控制投入，注重转化和留存；第三，线下业务加快门店的升级，拓展社区社交经营，家乐福探索周边零售社区开放赋能业务。第四，公司将开放赋能作为新阶段发展的重要增长点，对于公司优势领域的供应链、物流和零售科技能力进行进一步整合，在农村市场家电零售、企业办公采购与福利采购、内容电商与社交电商等方面形成不同的赋能解决方案，零售云业务加快发展。与此同时，公司进一步强化内部管理效率的提升，优化组织，提高人效。公司将坚定的推进上述工作的落地。</p>
<p>麻烦回答一下深国资尽调进度，谢谢</p>	<p>感谢您的关注，深国际控股（深圳）有限公司、深圳市鲲鹏股权投资管理有限公司按照之前已签署的《股份转让框架协议》（具体详见公司 2021-025 号公告）正在进行正常的项目尽调工作。</p>
<p>请问张近东董事长，小米雷军，格力董明珠亲子带货，流量很好，销售量也好。请您和张康阳也能偶尔直播带货下，股民投资者互动提了几次，都没得到回复。</p>	<p>感谢您的建议。</p>
<p>请问:苏宁易购自营商品现在全部给顺丰在配送，服务还没有最开始的自己配送员服务好，可能是管理不及时吧，请问天天快递退出后，公司还会不会组建自己的配送队伍，因为我一直在苏宁易购购买商品，所以觉得自有配送员服务包括对商品熟悉度都要比快递公司要好很多，这个可以向京东学习一下，谢谢。</p>	<p>感谢您的关注；公司对天天快递的高亏损业务进行快速调整，对于部分规模不经济区域的自营小件配送业务开启和顺丰合作，带来的是整体小件部分亏损相比同期大比例减亏。与此同时对于公司具有优势的家电家居等大件商品的送装一体化，小件商品的云仓业务加快发展。苏宁物流将持续发挥自身优势，致力于为消费者提供有温度，有速度的物流服务。</p>
<p>请问公司是否信息披露双重标准？只讲好的 公司披露活跃用户同比增长速度，然后股东好奇 想知道具体活跃用户数字？公司不愿意公布？为什么愿意公布同比增长速度 没有具体数字的同比增长速度请问有意义吗？为什么京东、天猫、拼多多都敢公布活跃用户 请问苏宁在怕什么？数字不好看吗？</p>	<p>感谢您的关注，公司持续完善信息披露内容。</p>

请问公司为什么要高价回购股票 1 元卖给公司管理层 请问公司管理层真的有这么优秀？貌似股权激励条件，也太简单？请问公司管理层是不是不看好上市公司的发展 否则为什么定如此低的目标 1 元购买上市公司股票 请问是不是损害中小股东合法权益？

感谢您的关注，关于员工持股计划方案设置的考量基于企业长期发展，维护股东利益为根本；同时也考虑了公司对人才的迫切需求。公司在综合考量了当前面临的人才竞争压力、实施员工持股计划的费用以及员工本身参与意愿等多方因素后，经与员工充分讨论协商，最终确定本次员工持股计划受让价格。与此同时还设置了员工的约束机制，设置了考核指标，有效统一股东，员工，公司的利益。