

证券代码：605599

证券简称：菜百股份

编号：2024-006

北京菜市口百货股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	开源证券：黄泽鹏、骆峥 德邦证券：张望、易丁依 鸿竹资产：王磊 天风证券：何富丽、孙海洋、 朱琳、张彤、任美伦 兴华基金：任选蓉 申银万国证券：赵令伊、李秀琳 弘章基金：白璐、陈雪琪、李姿忆、 石禹乔 华福证券：杜采玲 智子投资：李莹莹 中信资产：李大和 中泰证券：苏畅 鸿运基金：张弼臣、高波 方正证券：廖捷 华创证券：姚婧 国海证券：芦冠宇、余洁 东吴证券：谭志千、阳靖 邦政资产：熊政 中国国际金融：石狄、徐卓楠 国金证券：周舒怡 彤源投资：杨霞 招商证券：刘丽、赵中平、 李星馨、王雪玉、丁浙川 民生证券：褚菁菁 中信证券：徐晓芳、李宇挺 长江证券：李锦、张彦淳 大家资产：钱怡 国泰君安：宋小寒、苏颖 泰康资产：周雨桐 广发证券：包晗 浙商证券：汤秀洁、方逸涵 海通证券：李宏科、张冰清 兴业证券：张彬鸿 东证融汇证券：刘一霖 光大证券：梁丹辉、田然 光证资管：徐亦钦

	<p>东方财富：班红敏 西部证券：李雯、郁曦雅 上海证券：张洪乐 泓德基金：马若锦 财通证券：李天阳、苏钢涵、简曲 华西证券：许光辉、王璐 中国移动香港(BVI)有限公司：李展华 观富资产：尹佳瑜 磊亚投资：Dawei Wang 华源证券：丁一 太平洋证券：龚书慧 光大保德信基金：陆达之 方正富邦基金：尹晶 泾溪投资：柯伟 平安证券：王源 清和泉资本：柯嘉雯 汇丰晋信：费馨涵 君茂投资：李守强 中银国际：何瑾 天弘基金：雷茜茜 原泽基金：姚姗 联创投资：甄成 融通基金：苏林洁、关山 利檀投资：焦明远 德睿恒丰：江昕</p>	<p>中信建投：刘乐文、孙英杰 信达证券：蔡昕好 东北证券：庄重 萨默塞特资本：熊宏婷 山西证券：孙萌 申万宏源：陈麒琪 善择基金：冯志刚 国金基金：赵晋萱 高竹基金：李心宇 华泰证券：张诗宇 晨翰基金：肖平均 金百裕投资：刘晓爽 Point72：洪瑞祥 中欧基金：李子婧 源峰基金：张鸿羽 国信证券：张峻豪、柳旭 海通资产：钱玲玲 农银理财：邢涛 国联证券：邓文慧 金泰银安投资：王厚恩 中银基金：杨庆运 国融证券：王林 金股证券：曹志平 果行育德：宋海亮 裕晋基金：杨烽</p>
时间	2024年4月28日 20:00-21:30	
地点	线上会议	

上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：李运沚 副总经理、财务总监：李卓 证券事务专员：吴越
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、李运沚介绍菜百股份基本情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1. 请问今年一季度的黄金饰品和投资类金条的销售收入增速情况？</p> <p>答：今年一季度黄金饰品和贵金属投资产品销售收入均实现了同比增长，贵金属投资类产品增速高于黄金饰品产品增速。</p> <p>2. 利润端方面，会受到哪些因素的影响？</p> <p>答：影响公司综合毛利率的因素主要包括产品结构、各品类销量、金价波动等多种因素。</p> <p>3. 近期金价波动较大，请问对公司销售影响如何？公司对于二季度及2024年全年业绩的展望如何？</p> <p>答：目前距离二季度末还有两个月的时间，距离年末也还有大半年的时间，预测二季度及全年整体业绩不确定情况较多。从前段时间的实际情况看，金价波动影响反映在终端销售上，主要体现在市场对于贵金属投资类产品关注度较高，部分消费者对于黄金饰品产生了一定的观望情绪。但从消费端看，金价并非消费者做出消费决策的单一考虑因素，随着消费需求和场景的多元化，消费者选择黄金珠宝产品的考虑因素亦更加综合。对于购买饰品的顾客，特别是部分具有婚庆、悦己等偏刚性需求的顾客，除金价外，产品工艺、文化寓意、外观造型设计等，均会对消费者做出购买决策产生影响。金价变动带来的具体影响还需放在更长的时间周期中去持续跟进市场变化来进行归纳总结。</p> <p>4. 请介绍下公司一季度报表中，公允价值变动收益和投资收益两个科目的情况？</p>

答：两个科目对应的事项包括公司进行的黄金租赁业务、黄金 T+D 业务及利用自有暂时闲置资金购买银行理财产品，上述业务根据具体情况，依照会计准则计入两个科目。

5. 公司今年的开店计划如何？

答：线下门店拓展方面，2024 年公司计划在持续加密以京津冀为核心的华北地区布局的同时，深耕其他已开设门店区域市场。除上述区域外，公司积极寻求拓展其他重点城市区域市场的机会，秉承稳健发展、稳中求进的策略开拓市场，预计全年新开门店数量在 10-20 家左右，实际开店数量还需视市场具体情况而定。

6. 请问公司今年一季度主要是在哪个时点进行周转或采货？库存变化情况？

答：在采购方面，公司采用“以销定采”的多批次、小批量的原则。通常节日期间消费需求有所增加，公司会加大备货迎接销售高峰，库存有所增加，同时金价波动也会对时点库存金额产生影响。今年一季度末黄金价格处于快速上涨阶段，且处于历史高位区间，投资类产品更易受到市场关注，量价齐升使得今年一季度期末时点报表存货金额较上年同期有所增长。

7. 投资金和饰品金的周转一般是多少天？

答：公司坚持专注主业经营，发挥全直营模式优势，整体的库存周转率约为 3-4 次左右，具体到不同品类产品的周转速度不同，例如贵金属投资类产品周转速度较快，约为一年十几次以上。

8. 公司会持续的保持高分红吗？

答：公司高度重视投资者回报，专注黄金珠宝零售主业经营，希望以良好的经营业绩回报投资者。公司 2023 年年度利润分配预案为拟以实施权益分派股权

登记日登记的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利7.00元(含税),该预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

9. 公司如何规划线上销售渠道的?

答: 整体来看,线上市场具有广阔的发展空间,公司将把握机会,持续加大线上销售渠道建设力度,在巩固存量店铺销售的同时,加强直播渠道和短视频平台运营,持续提升运营效率,推动线上渠道整体实现更好的发展。

10. 请问公司一季度收入利润增长,但经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所下降的原因?

答: 主要因素系公司采购备货支付的金额有所提升所致。

11. 关于子品牌“菜百传世”门店的运营情况?

答: 目前公司已经开设三家以子品牌“菜百传世”为主题的形象店,并在运营过程中根据经营数据、市场反馈等进行梳理分析等,持续优化子品牌培育运营策略。

12. 线上分平台的占比情况、线上投资产品的占比以及线上与线下渠道的差异?

答: 2023年公司线上渠道销售增速较高,分平台看,公司在京东平台和阿里平台开设的店铺时间最长,其整体销售规模在公司线上渠道中占比最高;其他平台开设的店铺中,2023年公司在抖音渠道的销售增速较快。相较于线下渠道,线上渠道销售结构中,投资金条等标品占比相对较高。

此次活动中,各方还就产品定价策略、直播渠道运营、产品设计研发、以旧换新业务模式、分地区销售运营情况、对冲金价波动风险措施等内容进行了

	<p>交流，具体内容可参阅公司此前披露的投资者关系活动记录表之问答和已披露公告。</p> <p>在投资者接待过程中，公司严格遵守法律法规及规范性文件的相关规定，客观、真实、准确、完整地介绍和反映公司的实际状况，未出现透露或泄露尚未公开披露的重大信息等情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月28日