

证券代码：605599

证券简称：菜百股份

编号：2024-008

## 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"/> 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
参与单位名称及人员姓名	天风证券：何富丽、朱琳、张洛瑜 博时基金：王诗瑶、于玥 中信建投：黎子键、王明明 中邮基金：肖雨晨	华夏未来：林彦竹 工银瑞信：夏雨 金百裕投资：刘晓爽 中航基金：王森
时间	2024年5月14日 15:30-16:30	
地点	北京市朝阳区北京中国大饭店	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：李运沚 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. 公司线上渠道增长情况及未来增速预期是怎样的？</p> <p>答：公司线上渠道销售额由2022年的14.71亿元增长至2023年的30.17亿元，公司一方面巩固存量线上店铺销售规模，另一方面加强直播业务，2023年在短视频平台渠道销售增幅显著。未来公司将持续加强线上销售渠道运营质量，以高效运营为核心，拓宽消费群体覆盖面。</p> <p>2. 银行渠道对公司业务的影响如何？</p>	

**答：**公司销售网络主要包括线下直营店渠道、线上电商渠道和银行渠道等，公司通过与北京农商银行、北京银行等多家银行开展合作，利用银行渠道体系完善、网点众多的优点，在银行网点开展销售。该渠道可以扩展公司销售覆盖面，2023 年公司银行渠道销售额约为 2.1 亿元，占公司总销售额的比例为 1.27%。

### 3. 公司在不同地区的业务增长情况如何？

**答：**从 2023 年数据来看，以京津冀为核心的华北地区作为公司的主要市场，其营业收入基数较大，总体上与公司的收入增速较为贴近，约为 42%。公司营业收入增幅较大的区域为西北地区、华中地区，分别约为 286%、306%，其他地区 2023 年营业收入同比增幅均超过 100%。

### 4. 公司在产品、供应链等方面如何实现差异化竞争？

**答：**公司以开发新颖款式，强化品牌差异为追求，重视高素质设计团队的培养与时尚设计款式的研发，以具有文化底蕴和艺术美感的产品占领市场，关注不同消费者的消费习惯、消费节奏、消费动因，注重产品研发与引进，用造型更为多样、文化寓意更为丰富的产品为消费者提供更多的选择。基于深耕黄金珠宝行业几十年的积淀，公司具备较强的产业链资源整合能力，聚集优质供应商、研发团队、检测机构、推广机构等合作伙伴，不断提升自身综合竞争优势。同时，公司坚持全直营模式经营，其优势在于可在产品质量、服务质量等方面实现良好控制，使消费者在公司全销售渠道得到一致性的良好购物体验，且公司可以更为直接的获得消费者需求反馈，并快速传导至供应链端、设计端、运营端，更灵活的调整产品、适应市场，从而促进整体销售业绩。

此次活动中，各方还就金价波动、以旧换新业务模式、门店开设情况等内容进行了交流，具体内容可参阅公司此前披露的投

	<p>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5月14日