

## 2018年10月投资者来电及调研情况汇总

2018年10月，投资者来电53次，现场调研3次，投资者关注主要问题及答复如下：

### 问题1：公司三季度业绩如何？

答：截至2018年9月30日，美凯龙共经营75家自营商场，196家委管商场，6家特许经营家居建材店/产业街，共包括302家家居建材店/产业街，分布于全国29个省189个城市，总经营面积约1700万平方米。公司前三季度的财务情况取得了比较好的业绩增长，第三季度营业收入为36.2亿元，同比增长36.5%，毛利23.8亿元，同比增长39.7%。前三季度营业收入为99.9亿元，同比增长29.4%，毛利为67.9亿元，同比增长25.9%。净利润为43.9亿元，同比增长44.3%。具体财务及经营数据请参照我司发布的三季度报告。

### 问题2：公司经营面临的最大风险？

答：公司最大的风险是人才的风险，随着红星的规模越来越大，我们需要更多更优秀的人才来和红星一起发展。一个商场的建设周期为两到三年，因此我们可以提前知道商场开业的布局，我们会提前在临近的商场进行人才布局。红星美凯龙有非常完善的人才培训体系，核心的管理人员比如财务，企划，招商，会从临近商场的优秀人才当中选拔，一些初级的文职员工会招聘当地的大学生。在扩张过程中，我们会采取“老员工带新店，新员工跟老店”的方式保证我们异地复制中商场运营的质量。还有另一方面是宏观经济的风险，这个风险大多数公司都无法避免。公司业务中自营商场，这部分收入和利润防御性非常好；委管商场是轻资产扩张，不承担经营风险，所以公司的经营非常稳健。

### 问题3：公司与腾讯的合作是基于什么样的考虑，后续会有什么行动？

答：10月31日，红星美凯龙与腾讯战略合作发布会暨11.11启动仪式举行。双方宣布建立全面战略合作伙伴关系，以“智慧零售”为共同理念，在建立数字化及差异化消费体验、构筑“数字化”运营体系、营造家居行业数字化新生态等领域开展合作，探索家居零售行业的价值链重塑。双方的第一个合作成果，就是IMP全球家居智慧营销平台。该平台用大数据实现多维度、连续性的超精准连接，连接家居生态内的各种角色、各种场景和各种内容，从而实现为用户提供家装全

周期、个性化服务，并以此来制造流量，然后将流量分享给所有的品牌，让整个行业的营销效率提升，运营成本下降。后续双方会进行更深一步的业务合作。