

证券代码：605599

证券简称：菜百股份

编号：2023-036

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	红土创新基金：陈若劲 嘉实基金：周雅娟 野村东方：童明琳 兴银理财：金阳 财通证券：简曲 国泰证券：黄岚霁 常青藤资产：谢树平 翎展私募：邵琮元 曼林私募：陈昊宇 高毅资产：李南岭 远策投资：刘英杰 国金证券：周舒怡 理成资产：詹璐琳 合道资产：严斯鸿 源乘投资：马丽娜 国元证券：周雷	西部利得基金：靳晓婷、温震宇 兴业基金：朱宇轩 泰信基金：王冰倩 非马投资：何雪琪 沅沛投资：李爽 领骥资本：尤加颖 高盛投资：Michelle Wen 金鹰基金：姜斌宇 长江证券：杨杰 中信建投：牛广宇、黎子键 国投信邦：尹志刚 摩根士丹利：苏香 国寿安保基金：丁博 神农投资：张智皓 循理资产：吴云英
时间	2023年10月30日	
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 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><b>1.公司异地门店开拓的进展情况如何？</b></p> <p>答：今年前三季度，公司共新开门店 11 家，其中北京市内门店 4 家，北京市以外地区门店 7 家，调整关闭 1 家位于西安的门店。在异地门店拓展方面，公司在聚焦现有区域布局的同时，加密重点城市、重点商圈布局。一方面通过北京“大本营”辐射天津、河北市场，持续加密京津冀门店布局；另一方面积极开拓京津冀以外地区市场，通过精准选点，以稳扎稳打、稳健发展的策略深耕市场，目前已在西安、苏州、包头开设数家门店。同时，公司高度重视门店拓展质量，基于全直营经营模式下可迅速获取第一手市场反馈的优势，根据市场情况进行快速反应和调整，持续优化整体门店运营质量和市场布局。</p> <p><b>2.金价上涨对公司销售的影响如何？</b></p> <p>答：从今年的情况来看，国内金价呈现震荡上行趋势，在一定程度上刺激黄金类产品消费需求走高。同时，金价并非消费者做出购买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，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。</p> <p><b>3.子品牌“菜百传世”目前的运营情况如何？</b></p> <p>答：随着近年来“国潮风”的不断升温，作为主要聚焦古法黄金细分品类的子品牌，“菜百传世”运营情况良好，公司亦持续加大其培育力度。一方面选取部分较为成熟的门店设立“菜百传世”子品牌形象专区，向市场渗透子品牌形象，另一方面已在线下开</p>

	<p>设了一家以“菜百传世”子品牌为主题的形象店，为未来子品牌门店独立运营做出了第一步的尝试和探索。未来，公司将根据市场反馈情况，持续优化子品牌培育运营策略，推动子品牌高效高质量发展。</p> <p><b>4.公司黄金类产品的定价模式是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>公司始终坚持“标实价、卖真货、卖好货”，黄金类产品价格遵循“上调谨慎，下调紧跟”的原则，根据金价变动来调整零售价格。按照品类划分，贵金属投资类产品按实时基础金价加手续费的模式定价，手续费根据不同产品，从几元/克到十几元/克不等；其他黄金类产品中，绝大多数产品按每克价格乘以克重定价，少部分产品在按克计价基础上加上加工费定价，加工费根据产品工艺不同，有多个定档层级；IP类贵金属文化产品以一口价定价为主，整体在黄金类产品中的占比较小。</p> <p><b>5.公司对明年春节的销售预期如何？</b></p> <p><b>答：</b>从过往情况来看，通常每年一季度受元旦春节“两节”因素影响，黄金珠宝消费需求较为旺盛，公司会把握行业传统旺季的销售机会，紧跟市场需求，发挥全直营模式优势，从产品、服务、营销等方面入手，持续提升消费者购物体验，提升经营管理效率，聚焦主业，脚踏实地、全力以赴做好销售工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月30日