

证券代码： 601366

证券简称：利群股份

利群商业集团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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 12 日 (周一) 下午 14:40~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、副董事长、总裁徐瑞泽 2、独立董事孙建强 3、财务总监胥德才 4、董事会秘书吴磊
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司是否有电子烟产品的代理或独家代理品牌？若有，是哪些品牌以及如何开展合作？ 感谢您的关注，公司没有电子烟产品代理。公司日常经营严格遵照国家烟草专卖相关法律法规规定执行。 2、公司在引入二次元 IP 产品时，如何评估 IP 的市场热度、粉丝忠诚度及商业潜力？ 感谢您的关注。公司在引入相关产品时，会综合考量该产品覆盖的消费群体以及在各大平台的曝光度和讨论度，多方面衡量其商业潜力。 3、公司是否有自有宠物品牌？若有，其品牌定位和市场推广策略如何？

	感谢您的关注。公司自有品牌主要集中在民生用品上，例如福兴、麦谷仟仟、邛可麦等。目前公司尚未推出自有宠物品牌，我们也正密切关注自有品牌机会。公司会基于行业趋势，客观分析，依托现有供应链能力，聚焦细分赛道，打造差异化产品。 4、公司是否会与小红书合作开展品牌专属直播活动，如何策划活动内容？ 感谢您的关注和建议。公司会积极探索丰富品牌宣传渠道和宣传活动，提升利群品牌曝光度和影响力。 5、公司在视频创作内容中，如何利用小红书平台的热门话题开展产品营销，如结合热门话题创作视频内容？ 感谢您的关注。公司会根据自身产品宣传需求，抓住重要时间节点，结合热门话题创作符合自身业务需求的宣传素材。 6、公司如何利用线上渠道开展宠物产品的试用活动，吸引消费者购买？ 感谢您的关注和建议。公司会积极利用线上线下多种渠道抓住宠物经济发展红利，加大宠物产品的促销和宣传推广力度，提升销售。 7、公司是否有代理或独家代理一些知名宠物食品、玩具品牌？若有，合作模式是怎样的？ 感谢您的关注。公司目前没有代理宠物品牌。 8、公司是否会与体育俱乐部合作开展联名产品，如何实现品牌联名效应？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。当前公司战略聚焦于零售、供应链优化整合与食品工业的建设，暂未启动体育俱乐部联名计划。但我们始终关注跨界合作机会，未来将结合用户需求与市场趋势动态评估。 9、公司是否会拓展体育旅游、运动康复等相关业务，寻找新增长点？ 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司以“零售连锁经营、物流供应链以及食品工业”为主营业态，销售商品涉及体育用
--	--

	品、运动康复的保健品。对于与体育旅游以及运动康复领域的跨界融合，还需优先评估与自身业务的契合度才行。 10、在门店中，公司如何为宠物提供舒适的休息与玩耍区域，提升宠物体验？ 感谢您的关注。公司会根据消费者需求，在符合相关规定的前提下，积极推动打造宠物友好场所，提升消费者体验。 11、公司是否会关注宠物行业的环保政策，调整业务，如推广环保宠物用品？ 感谢您的关注。公司旗下商超有宠物相关产品售卖，公司会根据消费者需求，进一步增加相关品类销售。 12、公司是否会与百度合作开展线上广告投放活动，如何制定投放策略？ 感谢您的关注和建议。 13、公司与百度合作的数据共享如何确保数据隐私安全，如签订数据保密协议？ 感谢您的关注。公司高度重视消费者数据隐私安全，未与百度进行数据共享。 14、公司是否会参与百度的智能营销项目，如联合推广活动？ 感谢您的关注和建议。 15、公司在电子烟产品中是否有相关产业链布局？ 公司日常经营严格遵照国家烟草专卖相关法律法规规定执行。 16、公司在与拼多多合作的物流配送如何降低成本同时保证质量，如选择优质物流合作伙伴？ 感谢您的关注。公司会根据平台要求，选择优质的物流公司。 17、公司在拼多多店铺运营中，如何提高商品评价分数，如提升产品质量与服务水平？ 感谢您的关注。公司会根据平台规则进行宣传推广。 18、公司是否会参加拼多多平台的限时秒杀活动，如何准备
--	--

	活动商品？ 感谢您的关注。公司会根据平台规则进行宣传推广。 19、公司怎样与拼多多平台的小二沟通，获取更多资源，如流量扶持？ 感谢您的关注。公司会根据平台规则进行宣传推广。 20、在拼多多平台的推广中，公司如何选择合适的关键词，提高搜索排名？ 感谢您的关注。公司会根据平台规则进行宣传推广。 21、选择快手主播合作时，公司如何考量其粉丝活跃度、消费能力与品牌契合度？ 感谢您的关注，公司在选择与主播合作时，会着重考量其粉丝群体的特征、粉丝人数及活跃度等是否与公司的目标客群匹配。同时，主播上岗时也会进行试播，根据试播和前期直播的数据与品牌契合度做进一步的数据分析和调整。 22、公司在选择小红书主播合作时，公司如何考量其粉丝活跃度、消费能力与品牌契合度？ 感谢您的关注，公司在选择与主播合作时，会着重考量其粉丝群体的特征、粉丝人数及活跃度等是否与公司的目标客群匹配。同时，主播上岗时也会进行试播，根据试播和前期直播的数据与品牌契合度做进一步的数据分析和调整。 23、公司如何利用拼多多的多多果园等功能开展营销，吸引用户参与互动？ 感谢您的关注。公司目前主要通过线下门店及自有线上平台开展生鲜类产品营销。 24、公司与华为在智慧居家生活方面有哪些具体合作项目，如何推广智慧居家理念？ 尊敬的投资者，您好。公司与华为经营范围包括智慧屏 路由器 门锁 随身 wifi 等多种产品，通过一些体验展示智慧家居理念。谢谢。 25、公司是否会开发适合老年群体的便捷支付方式，如与银
--	--

	行合作推出老年专属支付工具？ 感谢您的关注。公司目前支持的支付方式有微信、支付宝、手机闪付、云闪付、银行卡支付、现金支付等多种支付方式，移动支付让老年人也可以在手机上轻松完成支付。若有新的适合老年群体的便捷支付方式产生，公司会积极与相关公司对接，使老年群体有更好的支付体验。 26、公司子公司售后人员接受华为官方何种培训，培训内容是否及时更新，以掌握最新技术？ 尊敬的投资者您好，公司华为产品有专门的售后服务公司，由售后服务公司提供售后服务，谢谢。 27、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题： 1、转债余额 1.59 亿，将于 2025 年 4 月到期，公司是选择到期兑付还是争取全面转股？ 2、2024 年营收降 1.70，净利降 8.52，各业务板块业绩下滑原因及改善措施？ 3、2024 年综合毛利率降 2.02，净利率降 0.60，盈利能力下滑原因及应对策略？ 尊敬的投资者您好，1、截止目前，公司可转债已转股 5 亿元。公司可转债并将于 26 年 3 月底到期，尚有近一年时间。公司在可转债方面始终保持着高度的关注，国家在积极推动资本市场的健康长久成长，公司对于可转债转股保持了乐观的态度，即使到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关应急预案。2、近年来受经济大环境及消费预期低迷影响，公司的营业收入及利润均收到了一定的影响，公司也在积极开展相关促销、调改，稳定市场规模。感谢您的关注。 28、公司子公司售后零部件供应能否满足小米产品维修需求，如何优化零部件库存管理？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。小米售后业务零部件由小米公司统一提供。 29、公司子公司其华为产品售后服务是否得到官方授权，与官方售后关系如何，如何协同服务？
--	---

	尊敬的投资者,您好,公司与华为售后服务签署了相关合同,得到了官方授权。谢谢。 30、宇恒电器售卖哪些华为产品,是否包括全系列产品,如何优化产品布局? 您好,宇恒电器售卖全系列华为产品,并根据市场拓展优化运营。 31、公司子公司宇恒电器是否与华为在售后服务数据共享方面有合作,如何保障数据安全? 您好,目前售后均由华为负责,宇恒只参与零售模块。 32、公司是否会参与体育公益活动,提升品牌形象,如赞助体育赛事公益活动? 感谢您的关注。公司始终将社会责任视为可持续发展的重要支柱,体育公益活动不仅能传递健康向上的社会价值观,也是与公众建立情感联结的有效途径。针对体育领域的公益投入,公司将评估与自身业务的契合度,确保资源高效配置,有合适的契机公司也将参与到体育公益活动当中。 33、你们公司、子公司与华为的是销售代理合同还是货运运输合同? 尊敬的投资者您好,感谢您的关注,公司与华为签署的是销售代理合同。谢谢。 34、公司在产品选择上,怎样满足居家老人的日常饮食与护理需求,进行产品筛选? 公司对老年人消费群体和银发经济十分重视,根据自身实际情况和市场环境,结合老年人群体消费需求,不断丰富和完善符合老年群体需求的商品资源,同时持续完善敬老爱老各项服务,为老年顾客提供便利和舒心的购物体验。 35、公司在针对老年群体的特殊需求,是否有定制化产品服务,如何实现个性化定制? 您好。公司对老年人消费群体和银发经济十分重视,根据自身实际情况和市场环境,结合老年人群体消费需求,不断丰富
--	--

	富和完善符合老年群体需求的商品资源，同时持续完善敬老爱老各项服务，为老年顾客提供便利和舒心的购物体验。 36、公司如何通过 IP 粉丝社群收集反馈，优化产品与服务，实现精准营销？ 感谢您的关注。公司旗下门店通过开展如 cosplay、随机舞蹈大赛等二次元相关活动吸引粉丝。公司鼓励 IP 粉丝针对公司产品和服务随时提出意见和建议，通过问答等形式了解粉丝对产品的需求偏好。对粉丝反馈的问题和建议，公司积极做出回应并采取行动，不断优化产品结构，提升服务水平。 37、公司是否有打造属于自己的二次元 IP 计划，若有，如何进行策划与推广？ 感谢您的关注和建议。公司会认真考虑您的建议。 38、公司、子公司宇恒电器在苹果产品促销活动中，如何与售后服务相结合，提升客户满意度？ 您好，售后由苹果提供，新品促销可给予官方正品保障增强顾客信任感 39、公司、子公司售后人员接受苹果官方哪些方面的培训，培训频率如何，如何考核培训效果？ 您好，售后服务和售后人员均为厂家负责。 40、公司子公司对于苹果产品常见问题，宇恒售后有何标准化解决方案，如何提高维修效率？ 您好，公司有专门的售后指导送修手册，第一时间安抚顾客后，进行产品送修，或沟通顾客到最近的苹果官方售后点进行维修。 41、公司、子公司其售后服务是否获得苹果官方授权？在宇恒售后是否会影响官方售后，如何保障服务质量？ 您好，我司售卖产品为官方渠道全部由苹果官方进行维修。 42、公司子公司如何确保苹果产品售后服务的时效性，如缩短维修周期、及时响应客户咨询？ 您好，售后为苹果厂家官方认证服务商提供，顾客可直接去
--	--

	当地官方售后点进行维修。 43、在百度平台的推广中，公司如何优化关键词出价策略，降低推广成本？ 感谢您的关注。公司对智能工具的应用会结合行业发展、自身业务需求及技术发展趋势，持续评估其在经营办公层面的应用潜力。 44、公司子公司售后零部件供应渠道是否直接来自苹果公司，如何确保零部件供应及时性与质量？ 您好，售后为苹果厂家官方认证服务商提供，我司送修。 45、公司怎样利用百度的 AI 技术提升客户服务质量，如智能客服应用？ 感谢您的关注。公司对智能工具的应用会结合行业发展、自身业务需求及技术发展趋势，持续评估其在经营办公层面的应用潜力。 46、在苹果产品以旧换新业务中，宇恒售后如何评估旧机价值，确保公平公正？ 您好，公司使用苹果公司提供的回收机器进行回收。 47、苹果新品发布后，宇恒电器售后如何快速响应并提供支持，如新品技术培训、售后准备？ 您好，统一进行产品培训，提前进行产品预约，品类活动推广，老客户邀约品鉴，售后支持由苹果承担。 48、公司是否会探索与百度、美团。饿了么、抖音等平台在智能零售领域的深度合作，如无人零售技术应用？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司下属门店及品牌运营子公司积极通过抖音等平台开展销售及宣传推广业务，公司与百度在具体相关业务层面有部分合作，谢谢。 49、请问贵公司在门店改造，产品更新有什么新举措？ 公司将坚持立足“零售连锁、物流供应链、食品工业”三大主营业务，通过业态创新、供应链整合、技术赋能与自有品牌培育，全面提升内需市场服务能力；积极响应国家提振消费号召，
--	---

	加快业态升级，创新消费场景，打造多元化零售场景，满足多层次消费需求，线上线下协同发力，拓展消费新渠道；依托全国统一大市场建设，强化供应链一体化建设，提升供给效率，保障供应链韧性，筑牢国内大循环产业根基；以技术驱动数字化转型，加快数字化赋能、多元化创新与供应链提升，增强公司综合竞争力，实现高质量发展。 在门店改造方面，进一步扩大调改范围，持续优化品类和品牌结构，引入年轻化、差异化的品牌，增加符合银发群体、儿童群体需求的服务项目，构建“购物+社交+生活”一站式消费空间，增强线下场景吸引力；升级利群网商线上平台，进一步提高线上销售规模，通过直播、短视频和社群营销等方式拓展消费渠道，通过数字化营销精准触达目标客群，提高线上平台知名度，树立品牌优势。紧抓国家提振消费政策机遇，与批发公司、品牌商密切沟通，争取品牌资源，加强宣传推广，提升商品竞争力及服务水平，提升销售业绩。 50、在华为产品售后服务中，公司子公司如何利用华为技术提升用户体验，如远程诊断与修复？ 您好，与售后签订合同，全程送检。 51、公司子公司售后零部件储备如何与华为官方供应体系协同，确保零部件供应稳定？ 您好，公司不操作零部件，只有零售。 52、怎样培养公司内部的小红书直播团队，提升团队专业素养？ 感谢您的关注。公司旗下各门店及品牌运营子公司积极抓住直播销售浪潮，积极培养内部直播团队，同时公司培训中心会积极开展直播相关技能培训，进一步提升员工直播技能，提高专业素养。 53、针对华为智能产品，公司子公司宇恒售后如何提供技术支持，如：智能家居设备安装调试？ 您好，公司打造华为产品专家，经常开展一人一产品活动，
--	---

	提升产品理解。 54、宇恒电器是否参与苹果官方的售后服务质量评估，如何根据评估结果改进服务？ 您好，宇恒电器没有苹果官方售后，统一送修苹果官方认证服务点。 55、利群跨境电商做的进展怎么样了 感谢您的关注，相关经营情况请参考公司定期报告，谢谢。 56、华为新品上市时，公司子公司宇恒电器售后如何配合开展服务，如新品售后保障措施？ 尊敬的投资者您好！宇恒电器与华为售后密切联系，并根据最新政策执行。 57、你们公司自相矛盾？徐总在 2024 年三季度业绩说明会将说：投资者您好。目前公司旗下子公司积极开展跨境电商业务，并大力发展澤妍全球购跨境电商平台，该平台部分化妆品采购自韩国。谢谢？ 感谢您的关注，公司下属子公司开展跨境业务，采购的韩国化妆品并不经过中韩自贸区，公司目前没有与韩国企业合资或品牌代理，如您有更多疑问，欢迎您致电公司投资者热线，谢谢。 58、你们公司到底有没有和韩国企业有业务合作？合作的品牌有那些？ 感谢您的关注，公司下属子公司开展跨境业务，采购的韩国化妆品并不经过中韩自贸区，公司目前没有与韩国企业合资或品牌代理，如您有更多疑问，欢迎您致电公司投资者热线，谢谢。 59、公司子公司宇恒电器售卖的苹果产品涵盖哪些品类和型号，是否能满足不同消费者需求？ 尊敬的投资者您好，公司宇恒运营的苹果品牌包括全系列的苹果手机，平板，电脑，穿戴设备，官方配件等，能够满足不同消费者需求。 60、公司下属子公司目前着重在跨境化妆品进口方面开展业务，主要在拼多多、淘宝、抖音等平台售卖。公司目前没有
--	--

	与韩国企业合资、品牌代理或物流合作的案例？所售卖韩国品牌的化妆品不是采购于韩国或韩国企业？ 感谢您的关注，公司下属子公司开展跨境业务，采购的韩国化妆品并不经过中韩自贸区，公司目前没有与韩国企业合资或品牌代理，如您有更多疑问，欢迎您致电公司投资者热线，谢谢。 61、公司子公司宇恒电器销售的小米产品主要包括哪些类别，各类别产品销售占比如何？ 尊敬的投资者您好，宇恒在小米产品经营上包括小米人车家全生态产品，经营类别为小米之家，包含手机，平板，家电，生态链产品等，占据宇恒公司 3C 业务约 30%的规模。 62、公司是否在华为产品售后中推广华为智慧生活理念，引导消费者体验智慧生活？ 尊敬的投资者您好，华为一直提倡 1+8 产品 包括智慧屏 路由器 智能家居在内的产品，公司也一直推进相关推广。谢谢。 63、你们公司、子公司与小米的是销售代理合同还是货运运输合同？ 尊敬的投资者，感谢您的关注，公司与小米签署的销售代理合同。谢谢。 64、公司售后人员培训课程是否由小米官方提供，培训效果如何考核，以提升服务技能？ 尊敬的投资者，感谢您的关注，官方进行培训考核验证，达标后才可上岗，小米会定期组织集训，工程师集体参加。 65、公司子公司在对其小米产品售后是否经小米官方授权，对官方售后有无影响，如何规范售后服务？ 尊敬的投资者，公司全部售后业务都为小米官方授权，售后服务都有统一的考核标准。感谢您的关注。 66、公司对于小米智能家居产品，宇恒售后如何提供安装与调试服务，确保设备正常运行？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。小米此部分业务在销售产生后，由小米厂家直接进行服务。谢谢。
--	---

	67、公司在山东、长三角等中日韩经贸活跃地区的门店网络，如何与自贸区政策结合以增强区域竞争力？ 感谢您的关注。公司坚持“零售是基础，供应链整合是方向”为战略导向，以“零售连锁经营、物流供应链及食品工业”为主营业态，坚持“全产业链运营”为商业运营模式，着重从“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个业务体系方面全方位发展。公司将积极研究相关政策，抓住政策机遇，加快业务拓展，增强竞争力。 68、公司是否会在拼多多平台推出组合套餐产品，提高客单价？ 感谢您的关注和建议，会转达公司管理层。 69、公司在宠物用品陈列是否会突出环保与安全特点，引导消费者选择？ 感谢您的关注。公司会综合考虑品类布局、商场动线、产品特性、消费者需求和偏好等因素优化商品陈列。 70、对于烟草产品销售，如何确保符合相关法律法规要求，如未成年人禁售等规定？ 公司在日常运营中，严格执行国家烟草专卖相关法律法规规定。 71、公司在销售烟草产品时，如何进行市场推广，同时避免过度营销引发的不良影响？ 公司在日常运营中，严格执行国家烟草专卖相关法律法规规定。 72、公司是否与中烟有直接合作？ 公司在日常运营中，严格执行国家烟草专卖相关法律法规规定。 73、公司在采购宠物食品和用品时，如何确保产品新鲜度，如建立严格的采购标准？ 感谢您的关注，公司建立了严格的商品采购和库存管理等相关内部制度，坚持源头直采，从源头把控产品品质。
--	---

	74、公司如何管理烟草产品的库存，以应对市场需求波动和政策调整？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司对烟草产品的库存有严格的管理办法，订货方面：公司根据现有库存、结合同期销售及市场情况合理制定订货计划并经过审批后订货，销售方面：公司按照烟草专营的相关规定调整相关商品价格。公司通过订货控制及销售两方面保证合理库存来应对市场需求波动和政策调整。谢谢。 75、能否解释一下公司为什么 60%的大股东都在卖出呢？像这样的情况，在其他的上市公司是很少见的 感谢您的关注，大股东减持须按照相关法律法规等监管规定执行，公司目前不存在法律规定的大股东减持情形。 76、公司是否会根据快手平台算法调整视频发布时间，提高视频曝光率？ 尊敬投资者您好，感谢您的关注。根据快手平台用户特点，公司在快手平台发布内容时，重点在早高峰、午间、晚黄金档期间进行宣发，同时也会根据发布内容特点及时效性，适时调整发布时间。感谢您的关注。 77、贵公司有考虑把商超整体卖了吗？ 公司始终坚持“零售是基础，供应链整合是方向”为战略导向，以“零售连锁经营、物流供应链及食品工业”为主营业态，坚持“全产业链运营”为商业运营模式。在零售连锁领域，公司在多平台全矩阵进行布局，实现线上线下协同发展，线下以百货、超市和电器全品类零售连锁经营为主业，涵盖综合商场、购物中心、综合超市、便利店等多种零售业态，线上推出利群网商和利群采购平台，To C 及 To B 端共同发力，为顾客提供高效、便捷又省心的消费服务。 78、公司是否会与宠物保险公司合作，提供增值服务，如宠物健康保险？ 感谢您的关注和建议。
--	--

	79、与银行合作开展数字人民币活动，如何分工协作，确保活动顺利进行？ 尊敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，按照国家相关规定开展数字人民币的相关结算业务，同时配合相关机构积极开展数字人民币营销活动，积极推动数字人民币的推广与使用。感谢您的关注。 80、公司是否会通过会员活动组织宠物主人交流聚会，增强会员粘性？ 感谢您的关注。公司会员中心根据会员需求，开展多种多样的会员活动，增强会员粘性。 81、在宠物产品研发方面，公司如何关注宠物健康新趋势，如研发功能性宠物食品？ 感谢您的关注，公司旗下商超有售卖宠物产品，但公司不涉及宠物食品生产及研发。 82、我是青岛的投资者持有利群股份很多年了，一直亏损累累‘股价是公司的形象，请问公司没有措施维护公司的形象别让股价这么低’ 感谢投资者朋友的关注，上市公司股价受环境、行业、板块等多重因素影响，公司管理层始终致力于发展主营业务，努力提升经营业绩，为股东提供更好的投资回报。谢谢。 83、公司是否会推出宠物美容造型设计服务，提升服务附加值？ 感谢您的关注和建议。 84、如果转债到期，按照季报现金可能不足以支撑还转债？你们公司是否有应对之策？ 敬的投资者您好，截止目前，公司可转债已转股 5 亿元。公司可转债并将于 26 年 3 月底到期，尚有近一年时间。公司在可转债方面始终保持着高度的关注，国家在积极推动资本市场的健康长久成长，公司对于可转债转股保持了乐观的态度，会积极
--	---

	促进可转债的转股，减少到期偿还资金，即使到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关应急预案。 85、上市这么多年，股价一直低于发行价，散户基本都被套牢。我们很担心公司的前途 感谢您的关注，上市公司股价受环境、行业、板块等多重因素影响。利群股份目前经营稳定，发展稳健，项目储备充分，发展前景良好，公司董事、监事、高管勤勉尽责；公司供应链优势突出，自有物业占比较高，资产质量良好。公司及高管团队坚守“利泽群惠”初心，扎实做好经营管理，对企业未来发展充满信心。 86、公司在开展 cosplay 活动时，怎样确保活动场地布置契合 IP 主题且吸引消费者深度参与？ 投资者您好，在 cosplay 活动中，首先要保证的便是场地布置契合 IP 主题，进而吸引消费者进行参与，尤其重点从场景还原、互动设计、沉浸体检几个方面进行规划。在场景还原方面，需要提取 IP 标志性场景进行复刻，并布置 ip 经典道具，配合氛围灯光及主题 BGM，以还原场景。在互动设计方面，可设计解谜、任务挑战、主题装造等形式，让消费者“成为角色”。在沉浸体验方面，可以在活动现场使用动态光影互动等形式，增加消费者参与感。 87、公司在生鲜方面能不能加强一下？ 公司通过集团采购中心及生鲜主要运营公司福记农场等，在全国建立了 300 余个生鲜采购基地，采购范围及基地建设辐射全国主要生鲜产区，依托公司成熟完善的智慧物流仓储体系、公司自有运输车辆以及合作基地固定的运输车辆可以实现农产品从采购到存储到终端销售的全链条管控，为消费者提供优质的产品。 88、大环境不好，为什么不向其他百货公司一样，接受胖东来帮扶？ 利群股份始终坚持“零售是基础，供应链整合是方向”为战
--	--

	略导向，以“零售连锁经营、物流供应链及食品工业”为主营业态，坚持“全产业链运营”为商业运营模式，着重从“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个业务体系方面全方位发展。在日常经营发展中，积极吸取同行业优秀经验，兼收并蓄，持续提升公司管理水平。 89、公司是否冠名体育赛事？举办体育赛事活动时，如何进行赛事门票销售与推广，吸引更多观众？ 感谢您的关注。公司没有冠名体育赛事。 90、贵公司在首发经济，白发经济有什么布局？ 公司下设采购中心和品牌运营公司，根据市场反馈，积极对接引进首发品牌运营；公司对老年人消费群体和银发经济十分重视，根据自身实际情况和市场环境，结合老年人群体消费需求，不断丰富和完善符合老年群体需求的商品资源，同时持续完善敬老爱老各项服务，为老年顾客提供便利和舒心的购物体验。 91、中韩自贸区关税减免政策是否已对公司进口韩国商品（如日化、食品等）的供应链成本产生积极影响？可否量化相关效益？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。相关政策会对公司进口韩国商品有积极影响，相关品类销售收入占公司整体营收的比例较小，对公司经营业绩影响较小。 92、公司在小红书平台推广时，如何制作符合平台风格的短视频，吸引目标客户？ 尊敬的投资者，小红书平台内容真实又具有多样性与互动性，其平台特点决定了在小红书进行内容创作时要注重内容的多样化，图文内容需要既直观又易于理解，短视频内容通常时长较短，节奏紧凑，需要快速吸引用户的注意力。针对利群品牌特点，公司尤其重视商品功能介绍、新品种草类型短视频的制作，以提高曝光度。感谢您的关注。 93、相比其他零售企业，利群在中日韩自贸区内的差异化竞争优势是什么？如何应对可能加剧的市场竞争？
--	--

	尊敬的投资者您好！感谢您的关注。利群股份自成立以来，始终坚持“全产业链运营”为商业运营模式，以供应链建设为核心竞争力抓手，从源头采购端到物流仓储端再到渠道销售终端，打通全产业链各个环节，提升商品力，为顾客提供多品类、差异化商品，满足顾客的多元化需求。 在源头采购端，公司旗下 30 余家品牌代理运营公司，共代理知名品牌 800 余个、渠道合作品牌 5000 余个，代理品类涵盖米面粮油、快消日用、服饰百货等全品类商品，同时培养了各细分品类专业成熟的买手团队，能够敏锐捕捉市场动向，采购适销对路的商品。通过全品类的品牌代理运营公司实现源头批量直采和自营，有效保障了公司零售终端扩张过程中的商品供应，同时减少中间环节，保证了商品的质量和价格优势，为公司零售门店的运营提供了坚实基础。此外，也为公司发力第三方社会配送业务提供了有力保障。 在仓储物流端，公司在青岛市区、城阳、胶州、江苏淮安共有大型智慧供应链仓储物流基地四处，总仓储面积超 60 万平方米，配送车辆 300 余辆，配送区域辐射鲁、苏、皖多个省市，可实现以“江苏淮安”和“青岛胶州”南北两大仓储物流中心为基点的 300 公里辐射配送范围，充分满足各渠道终端的配送需求。物流中心采用国际一流的智慧化仓储、拣选设备设施，无人化操作极大地节约了成本，提高了公司库存管理能力的同时提高了物流配送效率，进一步赋能公司终端渠道开拓。 在渠道销售终端，公司目前拥有 70 余家大型门店，以及 200 多家便利店及生鲜社区店、品类集合店等。在线上销售端，公司拥有 O2O 平台“利群网商”和 B2B 平台“利群采购平台”两大线上平台。依托公司的供应链优势，公司加快发展物流供应链业务，除满足公司旗下终端渠道需求外，还积极向其他商业企业、政府、部队、学校、企事业单位、便利店、餐饮等众多外部渠道客户销售、配送商品，公司供应链覆盖的广度和深度进一步增强，区域应急保障能力显著提升。
--	--

	94、是否计划与日韩本土零售商或品牌商建立战略合作，通过股权合作、联营模式等深化区域渗透？ 感谢您的关注和建议。 95、未来 3-5 年，公司希望在中日韩自贸区相关业务中实现怎样的营收占比或市场地位？是否有明确目标？ 感谢您的关注。公司发展战略和经营计划请参考公司披露的定期报告，谢谢。 96、公司在体育产品库存管理中，如何应对季节性需求波动，如优化库存结构？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司对于体育产品的库存管理大体分为：（1）高波动品类（如季节性装备）：采用“小批量多批次”采购，缩短补货周期。（2）稳定品类（如运动鞋服）：保持基础库存，避免过度依赖季节性调整。同时，公司会在淡季进行打折销售，加速库存周转，保持合理库存结构。谢谢。 97、针对中日韩跨境贸易，公司是否考虑联合第三方物流企业共建高效清关、仓储配送体系？有无具体时间表？ 感谢您的关注和建议。 98、中日韩自贸区可能降低生鲜、电子产品等商品的流通门槛，公司如何调整采购策略以抓住机遇？ 答：感谢您的关注。公司将积极关注相关政策动态，如有支持政策出台，公司会积极抓住机遇，进行综合评估，制定适宜的采购政策。 99、为什么母公司不降低租金？ 尊敬的投资者您好，公司与母公司租赁合同到期后，聘请了相关评估机构对相关资产租金水平进行了评估，签署了最新的租赁合同，相关物业租金已根据评估情况进行了调整。感谢您的关注。 100、公司烟草产品销售方面有哪些规划和措施？ 公司日常经营严格遵照国家烟草专卖相关法律法规规定执
--	---

	行。 101、公司是否拥有《烟草专卖生产许可证》？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司旗下所属商超及便利店有烟草售卖，依法申领了烟草专卖许可证。 102、公司在数字人民币推广中，如何针对不同年龄段顾客进行宣传，如采用不同宣传方式？ 尊敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，按照国家相关规定开展数字人民币的相关结算业务，同时配合相关机构积极开展数字人民币营销活动，积极推动数字人民币的推广与使用。感谢您的关注。 103、是否计划借助中日韩自贸区政策，发展跨境电商或保税直购业务？例如开设日韩商品专区或线上平台。 投资者您好，公司下属子公司目前着重在跨境化妆品进口方面开展业务，除了在拼多多、淘宝、抖音等平台开设跨境零售店外，也积极赋能众多小 B 客户，为其提供一件代发业务。 104、公司是否会开展数字人民币使用的优惠活动，吸引消费者使用？ 尊敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，按照国家相关规定开展数字人民币的相关结算业务，同时配合相关机构积极开展数字人民币营销活动，积极推动数字人民币的推广与使用。感谢您的关注。 105、中韩自贸区政策变动（如贸易壁垒、汇率波动）对公司业务可能产生哪些风险？是否有针对性应对措施？ 感谢您的关注。公司坚持“零售是基础，供应链整合是方向”为战略导向，以“零售连锁经营、物流供应链及食品工业”为主营业态，坚持“全产业链运营”为商业运营模式，着重从“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个业务体系方面全方位发展。您说的贸易壁垒、汇率波动等对公司业务产生的影
--	---

	响较小。 106、公司在体育产品研发方面，如何结合运动员反馈进行创新，提高产品性能？ 感谢您的关注，公司主要从事百货、超市、家电类的商品销售，销售的商品中包含部分体育产品例如运动服、跑鞋、足球等，但公司现在未涉及体育产品的研发业务。 107、公司是否会探索数字人民币在供应链金融中的应用，如数字人民币贷款？ 尊敬的投资者，公司会按照国家推广数字人民币的相关要求，积极推进数字人民币在公司相关业务中的应用与落地。感谢您的关注。 108、公司如何通过线上渠道推广数字人民币支付方式，如利用社交媒体宣传？ 敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，按照国家相关规定开展数字人民币的相关结算业务，同时配合相关机构积极开展数字人民币营销活动，积极推动数字人民币的推广与使用。感谢您的关注。 109、公司是否会在门店设置数字人民币使用引导标识，方便消费者使用？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司在收款台设有数字人民币受理标识，引导方便消费者使用。 110、公司在数字人民币支付环境下，如何加强数据安全保护，防止信息泄露？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司通过银联 POS 机具受理数字人民币消费，公司安排专人负责并通过权限设置，确保数据安全，防止信息泄露。 111、请问度秘，现在公司大股东是否还在减持？ 尊敬的投资者您好！公司大股东不存在减持行为，公司严格遵相关法律法规，不存在应披未披信息。
--	--

	112、数字人民币支付系统如何保障交易的快速与稳定，如优化支付流程？ 尊敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，公司信息部门也按照相关要求积极和银行相关部门对接，完善了人民币结算的相关结算流程。感谢您的关注。 113、公司是否会根据小红书平台算法调整视频发布时间，提高视频曝光率？ 尊敬投资者您好，感谢您的关注。根据小红书平台用户特点，公司在小红书平台发布内容时，重点在早高峰、午间、晚黄金档期间进行宣发，同时也会根据发布内容特点及时效性，适时调整发布时间。 114、你们公司、子公司是否与快手系公司签约相关流量推广合同或其他形式的合作？ 感谢您的关注，公司下属门店及品牌运营子公司积极通过快手等平台开展销售及宣传推广业务。 115、你们公司是否与小红书合作主要为内容共创与分享及线上线下进行联动。是否邀请小红书平台上的时尚博主、探店博主等进行共创项目内容，如种草攻略、美食探店等，提升利群系品牌在全国曝光度和用户粘性？ 尊敬的投资者，感谢您的关注。公司及旗下各门店，会根据营销节点及宣传需要，针对性的邀请符合公司宣发需求的小红书达人进行线下探店活动，在小红书平台进行推广，提升利群品牌曝光度。 116、公司在青岛等中韩自贸区核心城市是否布局了仓储物流中心？如何利用区位优势提升对韩商品的集散效率？ 感谢您的关注。目前，公司拥有 4 处大型智慧物流中心，分别位于青岛市区、胶州和江苏淮安三地，总仓储面积超过 60 万平米，包括常温、冷链物流中心、温控成品粮储备库、家电库、电商仓库以及豆制品厂、豆芽厂、粉丝厂、薯条厂、食品厂等，
--	--

	配送范围辐射整个华东区域，能充分满足各渠道终端的配送需求。物流中心采用国际一流的智慧化仓储、拣选设备设施，无人化操作极大地节约了成本，提高了公司库存管理能力的同时提高了物流配送效率，进一步赋能公司终端渠道开拓。 此外，物流中心建设了豆制品厂、豆芽厂、食品厂、粉丝厂、薯条厂等食品生产加工车间，总面积超 11 万平米，生产品类涵盖豆制品、米面制品、肉制品、水产品、预制菜等品类，公司进一步向产业链上游延伸，发力食品工业，在为零售赋能、为消费者提供放心安全绿色食品的同时，积极开拓企事业单位食堂、餐饮、农贸市场等渠道客户。未来公司将积极利用供应链优势，推动公司整体业务健康发展。 117、你们公告关闭的承租门店，有大多数在到期年限是 20 年，你们是将房屋转租还是选择违约？ 尊敬的投资者，公司关闭门店主要是到期不再续约或与房东协商解决的门店。对于尚未到期的门店，公司与房东按照签订的合同相关规定在友好协商的基础上做了妥善解决。感谢您的关注。 118、你们公司在各大平台售卖跨境化妆品？各大平台是指那些平台？ 投资者您好，公司下属子公司目前着重在跨境化妆品进口方面开展业务，主要在拼多多、淘宝、抖音等平台售卖。 119、利群是否有与韩国企业合资、品牌代理或物流合作的案例？未来是否考虑通过中韩自贸区政策引入更多韩国特色商品？ 感谢您的关注和建议。公司目前没有与韩国企业合资、品牌代理或物流合作的案例。未来，公司会认真考虑您的建议，积极利用中韩自贸区政策进行业务拓展。 120、中日韩自贸区若正式落地，公司是否已提前规划相关业务？可能优先拓展哪些商品品类或服务领域？ 感谢您的关注，公司会及时关注相关政策，结合公司自身发
--	---

	展优势，积极利用政策支持进行业务拓展。 121、公司旗下门店推广数字人民币支付时，如何进行员工激励，提高推广积极性？ 尊敬的投资者，自国家推广数字人民币以来，公司下属公司积极与相关银行对接开设了数字人民币账户，按照国家相关规定开展数字人民币的相关结算业务，同时配合相关机构积极开展数字人民币营销活动，积极推动数字人民币的推广与使用。 122、公司在中韩自贸区内的业务布局具体包括哪些领域？未来是否计划通过自贸区政策优势扩大对韩贸易或供应链合作？ 感谢您的关注。公司截至目前在中韩自贸区内没有业务布局。未来，公司将认真研究相关政策，积极探索利用自贸区政策进行业务扩展。 123、你们公司在 18 年收购的乐天的门店目前还在在业多少家？ 投资者您好，截至 2025 年 3 月底，公司华东区域还有 17 家门店自营，4 家自有物业对外出租。相关信息查阅公司公开披露信息。 124、为了规避防止恶意举牌现象，公司股东海太兴机械的实际控制人，可能关联企业较多，建议你司向证监会申请查看其资金关联性是否与其他公司重叠？ 感谢您的关注与建议。 125、青岛上瑞和连云港嘉瑞宝实际控人可能为一人并通过多层股权架构交叉持股规避监管数据监测？你司是否了解？通过交叉持股持股比例可能已经超过 5%达到举牌标准，你司是否计算过？ 感谢您的关注。公司前十大股东的关联关系详见公司定期报告披露的股东信息。 126、徐总在年初接受采访说你们 2024 年家电品类增长了 50%？而公司的年报 2024 年公司家电品类整体销售额同比
--	---

	上升 12.63%，差额已经>20%，在媒体面前虚假陈述公司业绩，作为上市公司管理层对公司的业绩不了解？ 答：尊敬的投资者您好，徐总在年初接受采访的即时背景是国家促消费政策对公司销售的促进和带动作用，提到的家电品类增长是指国家推出家电以旧换新补贴政策以来，涉及到公司国补相关品类的销售额增长，是阶段性的增长。公司 2024 年年报披露的是公司经营家电所有品类全年的销售情况。不存在应披未披信息，感谢您的关注。 127、收购乐天给你们公司造成的亏损是多少？将来是否会进行计提？ 投资者您好，感谢您的关注。1、公司收购的原乐天门店各年度经营业绩情况，已在公司当年度披露的经营数据中体现了，相关业绩已体现在了各年度的经营数据中。2、截止 2024 年底，公司母公司已对收购的原乐天门店的长期股权投资做了减值测试，并按照减值测试情况计提了相应的减值准备。3、公司收购的原乐天门店自收购以来，经营利润情况成逐年减亏的趋势，亏损金额逐步减少，后续随着国家经济复苏、公司门店调改，原乐天门店业绩会更上一层楼。 128、尽管公司作出了三期回购公司股票等积极措施。但是公司股价依然明显弱于同行业公司股价，且低于转股价。公司可转债转股期限不到 1 年，根据公司目前的盈利能力，投资人普遍担心是否有能力兑付可转债？为了化解风险，请问公司是否考虑通过：1、出售资产；2、债务重组；3、借新还旧等方法偿还债务？？ 答：尊敬的投资者您好，因受各方面因素影响，公司认为当前公司二级市场股价未能完全体现公司长远发展的内在价值。从资产端来看，现阶段公司的物流基地自持物业及设备设施、车间生产设备以及商业终端自持物业及其设备的价值已远超公司二级市场的市值，且公司经营未发生重大变化，公司业绩增长点不断夯实，同时公司现金流较为充裕，具备较强的偿债能力，公司
--	--

	有到期偿付的充足准备。 同时，公司积极通过提升主营业务经营业绩、股份回购、现金分红等方式提升公司二级市场价值，促进转股。2024 年，公司推出了三期股份回购方案，前两期股份回购方案已实施完毕，回购金额共计 3.8 亿元，第三期股份回购方案又斥资 1.5-3 亿元进行回购，目前正在实施中，彰显了公司对促进转股的决心和对未来发展的信心。截至目前，累计有 5.03 亿元“利群转债”已转换为公司股份。 未来，公司将继续立足“零售连锁、物流供应链、食品工业”三大主营业务，通过业态创新、供应链整合、技术赋能与自有品牌培育，全面提升内需市场服务能力；积极响应国家提振消费号召，加快业态升级，创新消费场景，打造多元化零售场景，满足多层次消费需求，线上线下协同发力，拓展消费新渠道；依托全国统一大市场建设，强化供应链一体化建设，提升供给效率，保障供应链韧性，筑牢国内大循环产业根基；以技术驱动数字化转型，加快数字化赋能、多元化创新与供应链提升，增强公司综合竞争力，实现高质量发展；同时公司将继续加强与投资者的沟通交流，建立长效稳定的沟通机制，更好地向市场传递公司价值及发展潜力。 上述相关信息及数据可以查询公司已披露信息。 129、你们公司会不会出现某企业抢夺公章的情况？ 投资者您好，公司内部控制体系完善，公司治理机制健全有效，经营管理稳定有序，不会出现您所说的情况，感谢您的关注。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-12 17:59:37