

证券代码：601366

公司简称：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	业绩说明会
活动主题	利群股份 2026 年半年度业绩说明会
时间	2026-09-09 - 15:00-16:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	利群商业集团股份有限公司董事长：徐瑞泽 利群商业集团股份有限公司独立董事：王竹泉 利群商业集团股份有限公司董事、财务总监：胥德才 利群商业集团股份有限公司董事会秘书：吴磊
投资者关系 活动主要内 容介绍	投资者关系活动主要内容 1、公司认为最主要的增长驱动力是什么？是否有新业务或新产品能成为重要的利润增长点？ 答:尊敬的投资者，您好！公司认为当前主要的增长驱动力来源于全产业链一体化运营能力，依托区域零售底盘、智慧物流冷链基础设施、源头直采与食品加工能力形成协同效应，通过供应链效率提升、自有商品差异化打造以及存量门店提质增效，持续释放经营潜力。一方面持续做强物流供应链业务，在保障自有门店供给基础上，拓展面向企事业单位、便利店等外部客户的社会化配送业务，放大供应链资产价值；另一方面推进零售端存量门店调改、业态创新与线上线下一体化运营，挖掘门店客流与销售潜力，数字化赋能采购、仓储、销售全链路，持续降本增效。 新业务与新产品层面，食品工业板块是公司重点培育的利润增长点。公司依托食品加工厂，持续加大自有品牌、预制菜、酱卤熟

	食、豆制品等产品研发，不断丰富产品矩阵，对内供给门店销售，对外拓展餐饮、食堂等 B 端渠道，同时推进内外贸一体化，扩大外贸出口规模。供应链社会化配送业务也具备较大拓展空间，持续挖掘 B 端客户需求，拓宽配送服务边界。上述板块尚处在持续培育阶段，公司将稳步推进市场拓展与产品迭代，积极打造新的业绩贡献点。感谢您的关注！ 2、公司如何根据自身优势和市场需求来制定和实施这些发展目标？ 答：尊敬的投资者，您好！公司坚持“零售是基础，供应链整合是方向”的战略导向，依托自身全产业链优势，结合消费市场变化制定并落地各项发展目标。公司核心优势主要体现在多年积累的零售品牌口碑与自有物业、多业态门店网络；大型智慧物流基地与冷链、中央厨房配套形成的一体化供应链能力，具备源头直采、品牌代理、社会化配送能力；食品工业自有品牌生产能力，可自主开发预制菜、熟食等差异化商品；线上线下融合的数字化运营体系，可快速捕捉消费需求变化。在目标制定层面，公司立足民生消费市场需求，顺应品质消费、即时零售、内外贸一体化等趋势，将发展目标拆解至商业连锁、物流供应链、食品工业三大板块，坚持提质增效，避免盲目扩张。 落地实施上，零售端持续推进存量门店调改升级，优化百货、超市、社区店等业态组合，积极开展业态创新，发力即时零售业务，打通线上线下消费场景，实现全渠道协同运营；供应链端持续做强智慧仓储与冷链基础设施建设，进一步扩大社会化配送业务规模，深化源头直采体系建设，降低商品采购成本、提升商品竞争力；食品工业端持续自有品牌与预制菜产品研发投入，丰富产品品类，持续拓展 B 端客户市场，稳步推进外贸业务布局；同时以数字化能力赋能采购、仓储、门店销售全链路运营，动态跟踪市场需求变化，及时优化经营策略，持续提质增效，稳步推进各项目标落地。后续公司将继续深耕主业，依托全产业链运营模式，持续提升经营质量与盈利能力。感谢您的关注！
--	---

	3、技术创新和产业升级方面有哪些举措？ 答：公司围绕全产业链推进技术创新与产业升级。一是搭建一体化智慧供应链平台，打通上下游采购、销售、物流、结算体系；运用算法优化库存、客流分析、人员排班与商品精准推送，物流基地配套自动化仓储设备，实现仓配作业数字化可视化，提升仓配效率，同时拓展社会化第三方配送服务，放大供应链价值。二是推进线下零售业态数字化升级，持续开展门店调改与场景革新，优化品类结构、丰富体验业态；线上搭建 B2C 网商与 B2B 采购平台，打通线上线下商品与会员体系，实现全渠道融合运营，以数字化手段精准匹配区域消费需求，提升门店运营效率。三是向上布局食品工业板块，建设食品生产加工车间，搭建自有品牌研发及产品溯源体系，依托自有供应链实现生产、仓储、渠道一体化，拓展国内 B 端渠道与外贸出口业务，推动食品板块产业化升级。四是推进绿色低碳改造，实施冷链节能、门店优化、包装减量等举措。公司依托数字化赋能，推动企业不断创新升级。
--	--