

证券代码：605599

证券简称：菜百股份

编号：2024-015

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 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 checked="" 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	网络参与 2024 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 11 月 26 日 15:00-16:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址: http://roadshow.sseinfo.com)
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长：谢华萍 党委副书记、董事、总经理：宁才刚 独立董事：李燕 党委委员、董事、常务副总经理、董事会秘书：李运祉 党委委员、财务总监、副总经理：李卓
投资者关系活动主要内容介绍	一、党委书记、董事长谢华萍女士开场致辞 二、问答环节 1. 请问东北区域三季度营收暴增的原因是什么？今年前三季度西北区域营收增速远低于其他区域,是什么原因造成的？今年以来黄金首饰以旧换新业务销售额在黄金饰品整体营收中的占比是多少？该比例相比去年同期提升了多少？通过以旧换新业务

获得的黄金原材料成本大幅高于现货交易和黄金租赁方式,公司今年二三季度营业成本增速明显高于营收增速,是否主要是以旧换新业务占比上升造成的?

答: 2024年第三季度公司在东北地区销售增幅较大,主要系线上渠道深化直播渠道建设,加大与外部主播的合作力度,开展直播销售,其成交的受众群体中涵盖该地区的消费者较多所致。同时,去年同期东北地区销售金额基数较低,致使今年同比增长较大。在取得销售业绩的同时,进一步扩大品牌影响力。西北地区今年前三季度营收增幅放缓主要受上年同期高基数及今年市场情况、消费者需求等不确定因素影响。目前,公司已在西北地区的重点城市西安市开设了多家线下直营连锁门店,后续将进一步深耕西北市场,并根据市场情况、消费者需求等制定适宜的营销策略和服务措施,努力提升公司品牌知名度及产品市场占有率,争取以更好的业绩回报投资者。以旧换新业务是公司为顾客提供的服务项目之一,是公司获取原材料的方式之一。今年前三季度以旧换新业务销售占比与上年同期相比基本持平。

2. 菜百在对应黄金价格上涨是怎么应对的? 都通过哪些措施降低对公司利润的影响? 接下来北京地区以外扩店的战略计划是哪些方案? 在黄金存货对冲上是否每年都有盈利和亏损,大概金额是多少?

答: 公司采用“以销定采”的多批次、小批量的采购原则,通过精细化管理,优化采购策略,降低金价波动带来的风险,控制产品成本。公司一直坚持“标实价、卖真货、卖好货”的原则,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。门店扩展计划方面,近年来公司在西安、苏州、武汉开设门店,逐步拓展华北以外地区市场。作为当地新进

入的品牌，公司积极了解当地消费偏好，调整产品结构，探索“本地化”运营，提升品牌在当地的知名度，目前已经取得了一定成效。未来，公司将在继续加密北京市内门店布局的同时，深耕北京以外已开设门店区域市场。除上述区域外，亦会积极寻求拓展其他重点城市区域市场的机会，秉承稳健发展的策略，做好市场分析调研，谨慎决策，稳扎稳打，推进营销网络建设工作。金价对冲方面，公司通过上海黄金交易所延期交易合约的方式开展黄金套期保值业务，其目的是对冲黄金价格波动所带来的经营风险，不进行以盈利为目的的交易。

3. 看到 23 年、21 年存货分别增加 5 亿和 10 亿，存货的增加与金价上涨有联系吗？增加的原因是什么？未来还会增加存货吗？现有的存货是否可以保障近一年的销售需求？

答：随着新开门店的增加，库存有所增加。同时，公司实行“以销定采”的多批次、小批量的采购原则，根据消费需求制定采购计划，例如通常元旦春节等节庆前，公司会加大备货迎接销售高峰，同时金价波动也会对时点库存金额产生影响。具体销售情况请您关注公司定期报告。

4. 看到最近 3 年每年交易性金融负债都增加 4 亿左右，请问这一项负债主要作用是什么？主要是什么样的金融负债？现金流量表的间接表可以看到 2022 年-2023 年增加经营性应付款 4.8 亿，是金融负债导致的吗？还是其他原因？

答：公司财务报表负债类项目中金额较大的项目包括“交易性金融负债”“合同负债”“应付账款”等，上述负债类项目的规模与公司经营规模、金价变动、采购策略等经营安排和客观因素相关。从报表数据来看，交易性金融负债增加是 2023 年负债同比

增加的原因之一。具体情况敬请关注公司定期报告。

5. 公司在未来 3-5 年计划在北京以外地区扩店的规模预计会扩充到多少家？

答：公司根据自身市场拓展计划、实际经营情况、区域营销策略等方面，结合黄金珠宝首饰行业当前的市场发展趋势、消费者需求集中度和区域市场特点制定和调整当年的开店计划。公司将保持以稳健发展的策略深耕市场，持续优化整体门店运营质量和市场布局，具体情况敬请关注公司公告。

6. 如果金价下跌会影响我们的销售额吗？我们怎么应对金价的下跌风险？金价上涨消费者愿意购买黄金首饰？还是更倾向于金价下跌更愿意购买黄金首饰？

答：公司一直坚持“标实价、卖真货、卖好货”的原则，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。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。基于不同的消费需求，金价波动因素对于购买不同品类的消费者的影响亦有所不同。对于有购买饰品需求的顾客，特别是部分具有婚庆、悦己等偏刚性需求的顾客，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。

7. 公司 2023 年通过以旧换新业务获得的原材料，在全部原材料采购方式当中的占比是多少？以旧换新业务当中的旧首饰来源主要是菜百品牌还是其他品牌？

答：以旧换新业务是公司取得生产用原材料的补充性渠道，公司

	<p>为顾客提供黄铂金首饰的以旧换新服务，通过该业务取得的旧饰，在委托有专业资质的贵金属精炼厂精炼提纯后，加工成标准金锭，成为公司原材料的来源之一。</p> <p>三、党委副书记、董事、总经理宁才刚先生结束致辞</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年11月26日