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**

**编号：2023-01**

|  |  |
| --- | --- |
| 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  □现场调研 √线上调研  □其他 |
| 活动时间、活动地点  及参会单位和人员 | **2023年11月3日（线上投资者调研——线上会议）**  山西证券 崔晓雁 中加基金 康 培  泓德基金 赵端端 九泰基金 傅滨容  长盛基金 张邵文 山西证券 黄文裕  **2023年11月8日（青岛辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动——“全景路演”网站）**  网上投资者 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副董事长、总裁：徐瑞泽  财务总监：胥德才  董事会秘书：吴磊  证券事务代表：崔娜 |
| 主要内容 | |
| **1、基于公司的经营情况，请对公司ROE进行拆解分析。**  从消费市场来看，近两年受客观环境因素影响，对公司营业收入及利润产生较大影响，也影响了公司ROE表现。2023年以来，经济复苏回暖，公司经营也在稳步向好，但目前国内消费复苏基础仍不稳固，居民消费意愿仍较弱，对行业还是有一定影响。  从公司运营模式来看，利群股份始终坚持“全产业链+自营”的商业运营模式，凭借供应链优势，形成了自营为主，联营为辅，租赁模式为补充的经营模式。2020年新收入准则执行后，联营收入按照净额法核算，毛利率是很高的，因此以联营模式为主的百货公司综合毛利率比较高，而利群以自营模式为主，导致公司综合毛利率水平与同行业可比公司相比略低。  从项目建设来看，近两年，公司重大项目投资较多，为公司运营提供强大支撑的同时，固定资产折旧等因素对利润也有一定程度的影响。目前公司重大项目建设基本完成，固定资产折旧费基本已达到峰值，未来对利润的影响将逐步减少。  未来，公司将有序降低财务杠杆，紧抓运营端毛利，降低费用端支出，根据市场复苏情况，审慎推进重大投资，稳步推进外延式扩张，实现降本增效。  **2、针对于目前零售行业的发展现状，从销售或者是出货速度方面，公司目前有没有特别看好的消费品类？**  近年来，消费逐渐趋于理性，消费者更加关注性价比，在消费选择上更加审慎。食品行业作为刚需产业，是最为稳固的消费市场，公司还是比较看好超市食品类的增长空间。  同时，公司持续推动食品工业建设，下设两大专职食品科技公司负责经营,建设了总面积超11万平米的食品加工车间，生产产品涵盖豆制品、米面制品、肉制品、水产品、预制菜等多品类产品，打造了福兴、郦可麦、麦谷仟仟、禛禛有等自有品牌矩阵，不断丰富食品生产端品种数量，加大市场推广力度，提升生产加工规模和效率。2023年7月，公司再添高质量新产品生产线福盛加食品厂，专职于粉丝生产，生产粉丝已出口日本。  2023年第三季度，公司食品工业主营收入1904.62万元，同比增加54.73%，毛利率为30.96%。从单纯的毛利率来看，食品加工从原材料经过深加工，再到终端销售，经历生产端及销售端两个环节，整体毛利率较高。但目前，公司食品工业市场尚处于开拓培育期，整体营收还有开拓空间。未来，公司将进一步完善食品工业板块布局，丰富加工品种数量，依托供应链建设，使生产端与批发端形成合力，借助终端渠道，不断提升市场占有率。  **3、公司社会化配送业务发展情况。**  公司社会化配送业务主要面向B端客户，向B端客户提供生鲜果蔬、米面粮油、服饰运动、家居用品、日常经营商品等多品类商品的一站式采买服务。目前，公司物流供应链业务总收入占公司合并抵消前总营收超50%，物流供应链外销收入占公司合并抵消后总营收近30%,外销业务覆盖范围和业务规模稳步提升，部分品牌代理子公司外销业务比重已超过50%，成为公司重要的业绩增长点。  **4、徐总，我想问一下，利群股份近几年经营业绩及股价均表现不佳，即使对比银座和家家悦，也严重落后，请问公司有无措施扭转困局！有人说，公司高层毫不在意股价表现，是真的吗？**  感谢您的关注！因受国内整体经济形势的影响和外部消费环境的持续冲击，零售行业整体销售业绩承压，利群股份在此整体大环境下也同样面临压力，股价波动较大，股票PB近1。通过公司公开披露相关信息可知，当前股价没有体现公司的真正价值，下一步我们将进一步练好内功，继续坚持“零售是基础，供应链整合是方向”的战略思路，重点加强“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个方面的体系建设，加强线上线下融合发展，强化精细化管理，降本增效，提升各业务板块的运营水平和盈利能力，全面提升公司综合竞争力。重点依托公司供应链采购端30余家涉及涵盖快消品、休闲食品、粮油、酒水饮料、水产品、超市百货、家居用品、家用电器、鞋帽服饰、婴童用品、运动、针织、化妆珠宝、箱包等全品类品牌代理公司，提升供应链品牌外销渠道批发运营能力，提高市场占有率，进一步提升销售业绩。同时，食品生产和加工是公司未来发展的重点方向之一。青岛福昌食品科技有限公司、淮安福昌食品科技有限公司两大食品生产加工运营公司，已打造了福兴、麦谷仟仟、郦可麦、禛禛有等自有品牌矩阵，研发产品包含豆制品、鲜米面制品、速冻米面制品、烘焙面包、中式面点、酱卤熟食、腌制调理制品、盒饭寿司、预制菜、海参等300余种，日产量可达80余吨，如豆制品厂可日处理干豆40吨、豆芽厂可日生产20吨、肉制品年产能可达8000吨等。充分利用食品厂、豆制品产业园的产能面向KA/B 端大客户，生产满足符合客户需求的产品，扩大市场占有率。2023年7月，占地面积3600平方米的福盛加粉丝厂也正式运营投产，生产的粉丝已出口日本，实现了公司食品工业板块发展的又一次突破，集团“内外贸一体化”战略取得了有效成果。  在上述抓好自身业绩经营的同时，公司也十分重视公司二级市场股价表现，积极回应投资者的关注，并积极通过一二级市场交流渠道把利群股份的成长优势和未来的发展潜力同大家深入交流，提升对利群股份的投资价值的全面认识。谢谢！  **5、利群2022年业绩亏损，今年1-3季度实现盈利，但扣非还是为负，请问徐总，公司2023年有没有信心扭亏为盈且实现扣非为正。**  尊敬的投资者您好。面对复杂的客观环境，公司加快转型创新，在推进零售业态升级的同时，不断强化物流供应链及食品工业业务的发展，并取得显著成效。2023年前三季度，公司零售连锁业务主营收入38.01亿元，物流供应链业务主营收入14.64亿元，食品工业主营收入4572.81万元，物流供应链及食品工业业务均保持良好增速。公司一至三季度净利润为2814.05万元，同比增长59.23%，公司经营稳步向好。  未来，公司将把握政策红利，认真分析市场环境，抓住市场机遇，继续坚持“稳中求进”的工作基调，积极拓展营收新途径，坚持“零售是基础，供应链整合是方向”的战略思路，重点加强“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个方面的体系建设。  在零售业务方面，加强线上线下融合发展，提高市场占有率，强化精细化管理，积极提升毛利率，在终端零售市场实现降本增效；在物流供应链业务中，扩大品牌代理权和代理区域以及物流供应链业务客户渠道，提升终端覆盖能力和市场占有率；在食品生产工业领域，充分利用食品厂、豆制品产业园的产能，生产满足符合客户需求的产品，一方面零售门店要加大宣传促销力度，满足个人消费者对食品加工类产品的需求，另一方面发力B端业务，扩大物流供应链业务覆盖范围；同时，依托供应链优势，继续扩大国际贸易规模，强化内外贸一体化。公司将积极提升各业务板块的运营水平和盈利能力，全面提升综合竞争力。公司相信业绩上升空间将进一步打开，我们对于长远发展充满信心，感谢您的支持。  **6、请问总监，目前现金流比较充沛，但资产负债率为什么不断升高？**  感谢您的关注。根据最新披露数据，公司2023年第三季度末资产负债率为75.56%，根据公开数据显示，公司资产负债率处于行业内中部水平。近年来，公司资产负债率较高受多方面因素影响：一是2021年，按照新租赁准则要求，经营租赁房产计入资产负债表。截止2023年三季度末，公司有25.35亿元租赁负债纳入合并报表，剔除此因素影响，公司资产负债率为69.46%；二是2020年，公司发行了可转换公司债券18亿元，受宏观经济、市场调整等诸多因素影响，当前股价未能完全体现公司长远发展的内在价值，公司可转债转股率较低，对资产负债率产生一定影响；三是公司近年来连续投资建设了青岛胶州物流中心、青岛城阳电商物流中心、淮安物流中心，新物流中心运营后，给零售门店的发展提供了较大支撑，三大物流中心规模大，设备先进，投资较大，是公司持续发展的基础，但也相应的提升了公司的负债率水平。  虽然公司整体资产负债率为75.56%，但公司的经营活动产生的现金流量表现较好。2023年三季度公司经营活动产生的现金流量净额为7.68亿元，同比增长61.54%；2023年一至三季度，经营活动产生的现金量净额为15.42亿元，同比增长117.5%，充足的现金流使得公司具有良好的偿债能力。同时，得益于优质资产及良好的运营能力，公司在银行体系拥有良好的信用基础，信贷能力较强。后续根据公司经营规划，整体资本支出也较为平稳。总体来看，公司资产负债率处于一个良性可控的状态。  **7、请问徐总，是什么原因导致利群股份在资本市场上市七年默默无闻？业绩和股价何日起飞！**  尊敬的投资者您好！感谢您的关注。利群股份自2017年4月份上市后，公司在经营发展方面主要做了以下的工作：一、2018年收购原韩国乐天玛特华东区域门店及两家香港公司；二、2018年作为上合青岛峰会食材总供应商服务了该次会议，提升了企业的美誉度；三、新投资建设了淮安物流中心、青岛胶州物流中心、青岛城阳电商物流中心，三大物流中心总面积超过60万平米，配送区域可覆盖物流中心300公里，为公司零售门店的后续拓展提供了强有力支持；四、在青岛胶州物流中心、淮安物流中心投资建设了食品加工厂，公司确立了向食品加工产业发展的战略；五、在零售门店发展方面，虽然近年来受疫情影响，经济环境不友善，但是公司依然陆续开业了胶州广场二期项目（11万平米）、西海岸金鼎广场项目（15万平米）、胶南德信广场（1.8万平米）、诺德广场（5万平米）、蓬莱海情广场（6万平米）、胶州西城店、台东万达店、莱州瑞莱店、蓬莱锦泰店、蓬莱海市店等10多家新商场。六、在资本市场方面，2019年12月公司公开发行可转换公司债券事项获证监会审核通过，募集资金18亿元；2021年1月，公司斥资1.6亿余元回购公司股份实施完成，并于3月正式推出限制性股票激励计划。  近年来，受多种因素影响，实体零售面临着较多的考验，终端消费较为低迷，公司经营业绩也遭受到了较大的影响，但随着公司主要业态经营调整和持续健康运营发展，以及资本性投资的减少，公司对于未来整体经营业绩充满信心，感谢您的关注！谢谢！  **8、利群股份曾经是中国500强企业之一，现在是不是进不了榜单了？公司的目标是什么？**  利群商业集团股份有限公司，1998年1月成立，上交所主板A股上市公司（简称：利群股份；代码：601366.SH）。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“全产业链+自营”为商业运营模式，以“零售连锁、物流供应链、食品工业”三大板块为主营业态，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，持续增强公司核心竞争力。经过20余年的稳健发展，公司逐渐成长为跨地区、多业态、综合性的大型知名商业集团，获得“山东省诚信建设示范企业”、“全国诚信兴商双优示范单位”、“山东省服务名牌”、“青岛市社会责任示范企业”、“山东知名品牌”、“青岛市诚信企业”等众多荣誉称号。  未来，公司将把握政策红利，认真分析市场环境，抓住市场机遇，继续坚持“稳中求进”的工作基调，积极拓展营收新途径。在零售业务方面，加强线上线下融合发展，提高市场占有率，强化精细化管理，积极提升毛利率，在终端零售市场实现降本增效；在物流供应链业务中，扩大品牌代理权和代理区域以及物流供应链业务客户渠道，提升终端覆盖能力和市场占有率；在食品生产工业领域，充分利用食品厂、豆制品产业园的产能，生产满足符合客户需求的产品，一方面零售门店要加大宣传促销力度，满足个人消费者对食品加工类产品的需求，另一方面发力B端业务，扩大物流供应链业务覆盖范围；同时，依托供应链优势，继续扩大国际贸易规模，强化内外贸一体化。公司将积极提升各业务板块的运营水平和盈利能力，全面提升综合竞争力，把利群股份打造成为国内知名综合性商业集团。  **9、公司的股价持续下跌，是不是与公司股东的减持有关系？这么低的股价，公司股东为啥还要减持？**  尊敬的投资者：您好！感谢您的关注。因受国内整体经济形势的影响和外部消费环境的持续冲击，零售行业整体销售业绩承压，利群股份在此整体大环境下也同样面临压力，股价波动较大，股票PB近1，通过公司公开披露相关信息可知，当前股价没有体现公司的真正价值。  公司大股东、实控人、董监高等主体的减持行为均需按照信息披露规则要求进行披露。根据披露信息可知，自公司上市以来，公司实际控制人、第一大股东均未减持公司股份，相反出于对公司内在价值的认可，第一大股东利群集团于2018年-2019年、利群投资于2021年-2022年均进行了增持，体现了对公司未来长远稳健发展的信心。  未来，公司将进一步练好内功，继续坚持“零售是基础，供应链整合是方向”的战略思路，重点加强“社会配送、食品生产加工、内外贸一体化”三个方面的体系建设，加强线上线下融合发展，强化精细化管理，降本增效，提升各业务板块的运营水平和盈利能力，全面提升公司综合竞争力。  **10、请问，胶州市政府在今年2月份公布的总投资112亿的福兴商旅文项目现在情况如何？**  尊敬的投资者您好，关于我公司相关信息，请以我公司对外发布及披露信息为准，感谢您的关注。  **11、请问，公告显示今年2月份公司原采购总监不再担任，现已近9个月不见公司宣布新采购总监人员，如此长时间是否影响公司采购业务运行。**  尊敬的投资者您好，公司采购总监变动是公司经营日常管理中的正常工作调整，不会对公司的经营管理和业务发展造成不利影响。目前，公司采购部门管理结构完善，结合公司所属30余家全品类品牌代理批发运营公司团队，能够敏锐地把握市场变化趋势，有序进行采购相关系列工作，公司采购业务运行不受任何影响。谢谢！  **12、请问，公司财报显示公司外贸业务增长稳定，但公司一直无法查询外贸进出口利润，请问今年3季度公司进出口外贸利润是多少？**  感谢您的关注，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“全产业链+自营”为商业运营模式，以“零售连锁、物流供应链、食品工业”三大板块为主营业态，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，持续增强公司核心竞争力。近年来公司外贸进出口业务持续发展，但所占份额仍较低，且公司进口商品的目的就是满足国内零售门店的商品需求，打造国际采购供应链，相关进口商品的销售及毛利数据均已体现在了相关公司及零售门店，在披露数据时并未按照进出口业态进行披露。  **13、请问，今年8月份中科云网诉股民案被判败诉，而公司诉股民及股东王建却胜诉，公司解决因股价低迷与股东间的纠纷问题。**  尊敬的投资者您好！感谢您的关注，利群股份与支持关注公司发展的每一位投资者，在各相关交流平台都有着良好而充分的互动沟通，我们欢迎和接受每一位投资者给予公司的合理化建议和意见，并尊重每一位投资者的监督发言权利，不会因为股价低迷等其他因素而与股东产生纠纷。  中科云网诉股民案与利群股份案完全不属于同一性质，股东于建虚构事实、发表侮辱性言论，侵犯了公司的名誉和商业信誉，构成对公司名誉权的侵害。互联网并非法外之地，在网络平台发布内容时，应符合公序良俗要求，遵守法律法规。谢谢！  **14、从贵公司近期披露的定期报告来看，公司将食品工业作为公司主营业态之一披露，请问贵公司目前食品工业发展情况及未来规划？**  感谢您的提问。自2023年一季度开始，公司根据实际经营情况，按照零售连锁经营、物流供应链、食品工业三大主营业态披露公司分业态经营数据，食品生产和加工是公司未来发展的重点方向之一。  公司涉足食品生产领域较早，生产的自有品牌产品受到消费者的普遍认可。近几年，为进一步完善产业链布局，公司持续向上游延伸，进一步加强食品工业建设，在青岛胶州和江苏淮安两大智慧物流供应链基地内建设了总面积超11万平米的食品加工车间，包含豆制品产业园、豆芽厂、食品厂、粉丝厂、温控成品粮储备及加工厂等。同时，公司下设青岛福昌食品科技有限公司、淮安福昌食品科技有限公司两大食品生产加工运营公司，专职食品生产、加工及销售。目前，公司已打造了福兴、麦谷仟仟、郦可麦、禛禛有等自有品牌矩阵，研发产品包含豆制品、鲜米面制品、速冻米面制品、烘焙面包、中式面点、酱卤熟食、腌制调理制品、盒饭寿司、预制菜、海参等300余种，日产量可达80余吨，如豆制品厂可日处理干豆40吨、豆芽厂可日生产20吨、肉制品年产能可达8000吨等。2023年7月，占地面积3600平方米的福盛加粉丝厂也正式运营投产，生产的粉丝已出口日本，实现了集团食品工业板块发展的又一次突破，集团“内外贸一体化”战略取得了有效成果。  依托供应链优势，公司多次承担重大峰会、赛事的供应任务，2018年，公司旗下福兴祥物流集团成为上合（青岛）峰会的食材总供应商，公司生产的福兴豆腐及海参成为了峰会的指定供应产品。旗下福兴祥物流集团被青岛市发改委确定为“青岛市粮食应急配送中心”和“青岛市粮食应急储运企业”，青岛福记农场和青岛福昌食品同时入选青岛市农业产业化市级重点龙头企业等等。  未来，公司也将不断丰富生产产品种类，借助供应链及终端渠道合力优势，积极扩大食品工业市场占有率，将食品工业打造成公司业绩增长的重要基石。 | |