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2025年半年度业绩说明会 |
| 时间 | 2025-09-22 - 16:00-17:00 |
| 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 | **Q1：公司食品工业上半年经营情况如何？**答：尊敬的投资者，您好。2025年上半年，公司食品工业板块进一步加大研发力度，通过加强自有品牌建设、创新研发生产技术等举措，大力拓展国际国内市场。食品工业板块现已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、盒饭寿司、预制菜、海参、薯条、粉丝等500余种。今年1-6月，公司食品工业板块累计出库9700余吨，同比增长近80%，其中外销业务出库7816吨，同比增长超110%。作为公司拓展国际市场的主力产品，粉丝类产品和薯条类产品获得广泛市场认可，福盛加食品上半年粉丝出库274吨，总出库金额482万元，实现出口收入超400万元；福满兴食品上半年薯条出库4278吨，总出库金额超2200万元，实现出口收入超900万元，外销占比超40%，产品远销中亚、东亚、欧洲、南美洲等地区。**Q2：公司零售门店有哪些调改的动作？**答：尊敬的投资者，您好。2025年，面对行业竞争加剧以及消费者需求的变化，公司结合自身经营特点继续加大门店调改力度，提升门店经营质量，从丰富经营业态、打造区域首发经济、加大新品牌引进、优化品类结构、提升商品力、提升服务质量等方面进行综合调整，构建“购物+社交+生活”一站式消费空间，增强门店聚集力，打造更多体验式、场景式购物场所。2025年，公司旗下诺德广场、胶州购物广场、平度购物中心、莱西商厦、淄博购物广场等门店进行了调改，通过加快新品牌引进力度，丰富餐饮、休闲娱乐等经营业态，积极打造区域首发经济，吸引消费者到店，取得了不错的成效。**Q3：回购结束了吗？准备什么时候结束？**答：尊敬的投资者您好，公司回购进展情况请关注公司最新公告，谢谢。**Q4：听闻公司投资了北京智芯微电子科技有限公司，此消息是否属实？**答：尊敬的投资者，您好。我公司对北京智芯微的投资是财务投资，公司作为嘉兴安通纳股权投资合伙企业（有限合伙）的有限合伙人，间接投资了北京智芯微电子科技有限公司。**Q5：请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划？**答：尊敬的投资者您好。2025年，公司将立足“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。零售连锁板块要扩大调改范围，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。物流供应链板块要继续深化品牌代理合作力度，积极争取优质外贸企业品牌合作，助力中国优质外贸企业开拓国内市场；积极扩展外销客户，进一步扩大社会配送服务范围，提升区域影响力；加快热销商品的引进力度，做好自有品牌的建设与推广工作，增加商品差异化供给，提高市场竞争力。食品工业板块要加快创新，根据消费者需求加快研发新品种，提升经济效益的同时严格把控产品品质，保障食品安全；充分利用门店、社交媒体、农交会等宣传渠道，加大产品推广力度；积极拓展外销渠道，做好餐饮渠道、农贸市场、学校、企事业单位食堂等的配送工作，加快对接海外客户，深化合作力度，增加出口产品品类，继续扩大国际贸易规模，推动内外贸一体化发展。**Q6：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、可视化半年报显示，公司业绩较去年同期大幅下滑，扣非出现亏损，投资和筹资性现金流均告负，负债率维持高位略有下降，能否分析一下公司今年的经营情况和财务状况？2、公司发行的18亿元可转债还有12.967亿元未转股，转债将于明年4月到期，公司是否有信心在到期前实现全面转股？为此有何举措？3、如果转债到期不能转股，公司目前是否已经做好到期还钱的准备？如何确保本息兑付？**答：尊敬的投资者，您好。关于公司经营业绩，近几年，受宏观经济形势影响，居民消费信心和消费意愿不足，同时，电商平台扩容，新兴零售模式不断涌现，行业竞争进一步加剧，另一方面公司加大门店调改力度，整合内部资源，陆续关闭了经营不达预期的部分华东区域门店，导致公司营业收入下降。公司近几年持续夯实公司物流供应链建设，相继投资建设了胶州、淮安等地大型智慧物流基地，为公司战略发展夯实根基，但投资建设导致公司折旧摊销增加，财务费用利息支出增加，进而影响了公司利润水平。 未来，公司将继续锚定战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力，进一步提升精细化管理水平，降本增效，着力提升盈利能力。公司在做好经营管理的同时，积极通过稳定的现金分红、股份回购等方式加强市值管理，促进可转债转股。公司具备较强的偿债能力，即使可转债到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关预案，有到期偿付的充足准备。**Q7：徐总您好，公司发行的可转债还有191天到期，目前未转股比例约72%，请问在化债方面，公司未来计划有哪些举措，谢谢！**答：尊敬的投资者您好。公司将继续锚定战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力，进一步提升精细化管理水平，降本增效，着力提升盈利能力。在做好经营管理的同时，公司积极通过稳定的现金分红、股份回购等方式加强市值管理，促进可转债转股。公司现金流较为充裕，银行授信额度充足，同时公司拥有一批未受限的资产优质的自有物业，具备较强的偿债能力，即使可转债到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关预案，有到期偿付的充足准备。**Q8：徐总，目前利群股份是否真有做空资金恶意操纵砸盘，不然怎么会走出千夫所指万人唾骂的走势。利群股份的13亿可转债即将到期，扣非净利润五年连亏，这两个问题如何破解，何时破解，投资者万分焦虑，担心出现破罐子破摔现象，放任不管了。**答：尊敬的投资者，您好。关于公司经营业绩，近几年，受宏观经济形势影响，居民消费信心和消费意愿不足，同时，电商平台扩容，新兴零售模式不断涌现，行业竞争进一步加剧，另一方面公司加大门店调改力度，整合内部资源，陆续关闭了经营不达预期的部分华东区域门店，导致公司营业收入下降。公司近几年持续夯实公司物流供应链建设，相继投资建设了胶州、淮安等地大型智慧物流基地，为公司战略发展夯实根基，但投资建设导致公司折旧摊销增加，财务费用利息支出增加，进而影响了公司利润水平。未来，公司将继续锚定战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力，进一步提升精细化管理水平，降本增效，着力提升盈利能力。公司在做好经营管理的同时，积极通过稳定的现金分红、股份回购等方式加强市值管理，促进可转债转股。公司具备较强的偿债能力，即使可转债到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关预案，有到期偿付的充足准备。**Q9：徐总，几次业绩说明会，您都提到公司股价目前未充分体现公司价值，也提到公司采取了回购、分红等措施提升投资者汇报，可是我们投资者却看不到股价任何提升，尤其是大盘本次上涨1000点，利群成为唯一持续下跌的股票，投资者有切肤之痛。公司无法有效市值管理，是心有余而力不足，还是公司目前股价才是公司价值的体现甚至已经高估！请给我们投资者答疑解惑，不胜感激！**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，现阶段公司的各种物流设备设施、车间生产设备以及商业自持物业及其设备的价值已远超二级市场的市值，且公司经营未发生重大变化，公司业绩增长点不断夯实。未来，公司将继续锚定战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力，进一步提升精细化管理水平，降本增效，着力提升盈利能力。同时，公司将进一步加强市值管理，在做好经营主业的同时，通过股份回购、现金分红等形式提升投资者回报，继续做好投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通交流，提振投资者信心。**Q10：请问徐总，投资者和媒体经常把利群集团、利群商业集团、利群股份三者混为一谈。有部分投资者认为大股东利群集团长期盈利而上市公司利群股份业绩长期亏损，这种亏损除去市场因素还和股份公司向大股东利群集团关联交易利益输送有关，请问是否存在这种可能性？为了实现上市公司可持续发展，提升行业规模和盈利水平，未来利群集团优质资产如瑞朗医药等有无注入上市公司计划？**答：尊敬的投资者，您好。利群集团股份有限公司为上市公司利群商业集团股份有限公司（证券简称：利群股份）的大股东，是相互独立的两家公司。利群股份严格按照上市公司规范运作要求，建立了完善的内部控制机制，公司制定了严格的关联交易制度，合理规范管控关联交易，不存在利益输送问题。利群集团暂无资产注入上市公司的计划，相关事项请以公司信息披露公告为准。关于公司经营业绩，近几年，受宏观经济形势影响，居民消费信心和消费意愿不足，同时，电商平台扩容，新兴零售模式不断涌现，行业竞争进一步加剧，另一方面公司加大门店调改力度，整合内部资源，陆续关闭了经营不达预期的部分华东区域门店，导致公司营业收入下降。公司近几年持续夯实公司物流供应链建设，相继投资建设了胶州、淮安等地大型智慧物流基地，为公司战略发展夯实根基，但投资建设导致公司折旧摊销增加，财务费用利息支出增加，进而影响了公司利润水平。**Q11：请问徐总，有传言利群股份可能被收购，是空穴来风还是无风不起浪，譬如京东集团，利群的商超、物流、食品加工主业和其高度契合，目前京东奥莱入驻淄博门店。在山东，特别是江苏区域，未来是否有更广阔更深度的合作计划？**答：尊敬的投资者，您好。相关传言不实，公司如有相关重大事项将根据信息披露规则进行披露，相关事项请以公司公告为准。公司会持续关注并借鉴同行业优秀企业做法，兼收并蓄，进一步完善自身发展。**Q12：请问徐总，您今年5月上任后，公司重要股东和管理层是否支持您的工作，您带领新的管理团队，有哪些战略规划，具体做了哪些工作，这些措施是否已经初见成效？您对今年扭转主营扣非净利润四年连亏局面有无信心？公司的品牌影响力和管理团队的工作水平最终要通过在实实在在的业绩增长和股价上涨来证明。**答：尊敬的投资者，您好。公司在今年5月份完成了董事会换届选举和高级管理人员聘任工作。公司新一届董事会和高管成员在平均年龄上趋于年轻化，同时，管理团队均在公司零售连锁、品牌运营、物流供应链等业务板块历练多年，具有深厚的专业知识和企业经营管理经验，公司新任独董也是财务审计、法律合规、企业管理等方面的资深专家。在当前的市场环境下，新的年轻力量顺利接手企业经营管理，通过明晰的权责分工、专业化的管理水平，为公司未来战略规划的落地提供了高水平的组织保障和人才支撑，有望继续推动利群股份朝着科学化、规范化的方向迈进，筑牢公司高质量发展的治理基础。近几年，面对不利的宏观环境和消费市场的低迷，公司保持了稳健发展的经营态势，但是面对不利的外部环境，也确实给新一届管理团队提出了更大挑战。公司新一届董事会及高管团队将继续锚定公司战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力；加快零售终端业态升级，创新消费场景，打造多元化零售场景，满足消费者品质消费需求；进一步增强物流供应链集成能力，为上下游客户提供采购、运输、仓储、销售等综合服务；依托渠道终端和仓储物流优势，开拓全方位品牌运营服务；加快数智供应链建设，整合行业渠道信息，降低物流成本，增强公司综合竞争力，为公司发展注入强劲动能。**Q13：请问徐总，公司多次强调股价没有完全体现公司价值，一直在采取各种手段市值管理，但在公司巨资回购的背景下，在二级市场环境持续上涨的情况下，公司股价从2024年9月大盘2600点股价5元以上，暴跌到2025年9月大盘3900点股价4.60，完全背离了全市场走势，同期其他股票却都在上涨，可以说非常罕见，投资者心态崩溃无法理解，实在找不到继续持股的理由，纷纷在问利群怎么了，究竟哪些股东在持续抛售，是不是真如传言公司股东内斗砸盘，是不是要债务危机暴雷退市，是不是内部出了重大危机和问题，是不是暗仓出货，众说纷纭。价值失灵，大盘环境失灵，一切失灵，公司能否直面这个问题，如何看待这一不寻常现象？**答：尊敬的投资者您好，公司股价受宏观环境、行业趋势、市场情绪等多重因素综合影响。目前公司经营稳健发展。公司也将继续发挥核心优势，完善调改零售终端，有效布局供应链业务并不断发力食品工业，采取有力措施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。同时，公司将进一步加强市值管理，在做好经营主业的同时，通过股份回购、现金分红等形式提升投资者回报，继续做好投资者关系管理工作，加强与投资者的沟通交流，提振投资者信心。**Q14：请问徐总，利群目前的四驾马车零售、物流、食品加工、电商，商超是传统主业，福兴祥物流也已经成立接近30年，自有品牌食品加工已经25年以上，电商销售也已经开展了20年以上，都已经不是新鲜事物，目前今天进行的智能化等各种改造升级，都属于修修补补通过调改优对抗趋势下滑的措施，即使再努力，也只能是延缓下滑趋势，注定和BP机固定电话随身听一样，退出历史舞台。请问是否有新的业务拓展计划，通过并购重组出售主业资产，置入新质生产力资产如创新药、算力、机器人、芯片等战新产业，抓住下一个风口实现公司的再腾飞！**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”为战略导向，以“商业连锁、物流供应链及食品工业”为主营业态，以“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。商业零售是民生消费的重要基础，公司将始终以消费者需求为中心，不断创新发展，致力于为消费者提供优质的产品和服务。**Q15：请问徐总，公司13亿可转债即将于2026年3月31日到期，目前货币资金即使全部消耗也不足以清偿，投资者非常关心如何化解债务。目前看股价持续低迷，债务仅有6个月时间到期，股价上涨进行债转股已经几无可能，如果是银行融资还债，势必导致资产负债率更高，现金流更加紧张，还债后公司正常经营几无可能，除了融资借债公司是否有资产出售或定向增发等更好的措施化解债务危机？**答：尊敬的投资者您好。公司将继续锚定战略目标，聚焦“商业连锁、物流供应链及食品工业”三大主营业务，持续深化全产业链运营，全面提升内需市场服务能力，进一步提升精细化管理水平，降本增效，着力提升盈利能力。在做好经营管理的同时，公司积极通过稳定的现金分红、股份回购等方式加强市值管理，促进可转债转股。公司现金流较为充裕，银行授信额度充足，同时公司拥有一批未受限的资产优质的自有物业，具备较强的偿债能力，即使可转债到期尚有部分无法转股，公司也已制定了相关预案，有到期偿付的充足准备。 |