

证券代码：603708

证券简称：家家悦

公告编号：2021-032

债券代码：113584

债券简称：家悦转债

转股代码：191584

转股简称：家悦转股

家家悦集团股份有限公司 关于 2020 年度及 2021 年第一季度业绩说明 会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

家家悦集团股份有限公司（以下简称“公司”）2020 年度及 2021 年第一季度业绩说明会于 2021 年 4 月 30 日下午 14:00-15:00 在上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）“上证 e 访谈”栏目通过网络文字互动交流方式召开了 2020 年度及 2021 年第一季度业绩说明会，现将说明会召开情况公告如下：

一、 说明会召开情况：

公司于 2021 年 4 月 27 日在上海证券交易所网站（www.see.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《家家悦集团股份有限公司关于召开 2020 年度及 2021 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2021-021）。2021 年 4 月 30 日下午 14:00-15:00，公司董事长王培桓先生、董事会秘书周承生先生、财务总监姜文霞女士出席了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流和沟通，对投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、 投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

1、今年、明年分别计划开店多少家？

您好，2021 年计划新开门店 100 家。

2、公司是否有打算跟第三方线上平台合作，例如美团、阿里、京东？

您好，公司与美团、京东、饿了么均有线上业务的合作。

3、贵公司非流动负债 Q1 为何增加,具体原因

您好，公司 2021 年 1 季度末非流动负债增加，系执行新租赁准则确认租赁负债所致。

4、一季度新增约 40 亿债务，能解释下债务的用途和目的么？

您好，公司 2021 年执行新租赁准则，按新租赁准则相关规定，公司按租赁合同约定的应付租金确认租赁负债所致。

5、公司 2020 年度的销售费用同比大幅增长，占销售收入的比重为 17.65%，超过往年约 2 个点，请问是什么原因？是否持续会是这个高占比水平？公司是否注意到这个问题进而采取适当控制措施？谢谢

您好，2020 年度适用新收入准则，剔除新收入准则的影响，本同期按照同口径总额法核算，费用率同比提升 0.6%，费用率的提升主要是新店影响。公司开业两年以上的店，费用率是下降的。后续随着新店收入的逐渐增长，相关新店的费用率是会下降的。

6、公司在利用新媒体宣传方面有何规划？在威海大本营抖音出现了很多负面消息，公司是否已经关注到？

您好，公司在抖音、微信视频号、微信公众号等新媒体宣传渠道都在利用，未来还是进一步加强。抖音有些负面消息，公司已经关注到，有些是不实的信息，公司会采取进一步的措施进行管理。

7、2021 年 1 季度财务费用大幅增加，是可转债利息费用摊销，还是其他什么原因

您好，按照新租赁准则，租金利息在财务费用里面核算。

8、社区团购对公司是否有影响？未来公司是否会涉及这一块

您好，社区团购对公司影响较小。公司从 2020 年下半年开始也在发展社区团购和直播等业务，发展的方式是利用密集的网点和门店社群资源，及自身物流和供应链的优势，通过顾客线上下单、到店自提，加快线上线下融合，增强顾客购物体验，同时也有利于降低运营成本，建立持续可盈利的线上经营模式。

9、去年公司省外扩张情况如何？去年河北家家悦亏损加大是为什么？省外

扩张的新店的盈亏平衡时间是多久？

您好，2020年河北家家悦新开门店15处，营业收入同比增长60%，其中张家口老店销售同比增长12%，而且老店的毛利率提升，费用率降低，老店大幅减亏，所以亏损增加主要是因为新店数量增加。

10、4季度业绩下降原因

您好，2020年公司新开的门店101家（不包括年初淮北并表），新开店较多，受疫情因素影响，新开店主要在下半年开业，新店前期会有亏损，而且2020年因为疫情新店的开业时间很多比原计划延迟，开业前会增加一定的人力储备成本等费用，对四季度业绩影响较大。

11、请介绍一下结盟店的情况？下一步是否会增加加盟店的比例？

您好，公司加盟店属于初步发展阶段，后续会逐步增加。

12、2020年报中在营收增加的情况下应付账款有所下降，请问是什么原因造成的？

您好，超市春节需提前备货，而且备货量会比平时大幅增加，因为春节时间不同，备货时间也会相应变化，影响年报报告期末的应付账款变化。

13、第一季度的新租赁准则对比原来对公司利润的影响有多大？

您好，2021年1季度新租赁准则调整对公司利润总额的影响约1094万元。

14、4季度公司新开店面如此之多我们未见到上市公司披露，而且上市投资者交流很少请做出合理解释

您好，公司网站和家家悦公众号均有公司主要的新店的开店宣传，欢迎您关注。关于投资者交流，除了按监管规定不能披露的经营信息或定期报告窗口期，公司会与投资者随时进行交流。

15、贵司为什么不提前发年报预报

您好，公司年报业绩变化远未达到上交所要求的年报预报披露标准，所以未提前发年报预告，请理解。

16、公司为什么不能直接给投资者进行视屏直播业绩介绍？沟通方式是否太传统保守，跟不上时代步伐？

感谢您的建议，下次有机会我们会改进的。

17、贵公司较早的实行了“农超对接”模式，请问公司在基地扶持、指导、

管理方面有哪些新举措

(1)、标准前移，在基地环节实现标准化；(2)、加强物流的后标准化能力，保障按照消费者的需求对农产品进行分级、分类或加工。

18、为规范上市公司投资者关系管理，促进上市公司完善治理、规范运作，提高上市公司质量，切实保护投资者特别是中小投资者合法权益，中国证监会对《上市公司投资者关系管理指引》进行了修订，并于2021年2月公开征求意见。请问公司在过去的一年中就投资者关系管理做过哪些相关工作，有何不足以及未来将如何加以改进。

公司高度重视投资者关系管理工作，通过股东大会、E 互动平台、公司官网、电话、邮箱、投资者接待等多种渠道，及时回应投资者诉求，高效规范地与投资者进行沟通。后续公司将进一步加强与中小投资者的交流，通过多元化的沟通提高中小投资者对公司的认可度。

19、公司是以经营生鲜为特色的全产业链、多业态的综合性区域型零售服务商。随着零售行业规模进入存量时代，盒马鲜生、美团买菜、叮咚买菜及苏宁易购等互联网电商品牌陆续进入市场，请公司说明线上业务发展情况将如何应对日益加剧的激烈竞争。

公司非常重视全渠道经营能力的建设，一方面利用微信小程序“家家悦优鲜”线上平台，及与第三方平台合作，为消费者提供到家服务；同时利用密集的网点和门店社群资源，及自身物流和供应链的优势，开展直播带货、社区拼团服务，通过顾客线上下单、到店自提，加快线上线下融合，增强顾客购物体验，同时也有利于降低运营成本，建立持续可盈利的线上经营模式。

20、贵公司一直践行“发展连锁，物流先行”的理念，自建物流取得了一些成效，请问下一步公司对于自建物流方面有何规划？期望达到什么样的目标和成效？随着连锁店数量的增加，末端管理难度增加，公司在店面管理方面有何举措？面对社区团购和电商的竞争，公司的竞争优势有哪些？

(1) 物流规划和目标：目前网络发展的区域，已完成了基本的物流布局，能够保障公司未来几年的门店拓展，后续在现有物流布局的基础上，进一步丰富物流功能，提升物流效率，增强自有品牌的生产能力，加强各物流的互动。期望是打造中央物流与区域物流互补的智能物流体系，并探索为第三方提供物流服务。

(2) 管理举措：2020 年公司启动变革，今年会逐步落地，目的是建立适应公司战略的架构和组织能力，包括机制等；SAP 系统升级，持续数字化能力建设，利用信息技术驱动提升运营效率；未来的发展方式除了自营开店，也会发展加盟。

(3) 相关竞争优势：连锁网络聚焦区域密集，网点下沉，很多是在县域城市，直接触达消费者；供应链体系完善；线上线下互动引流，顾客线上下单，到店自提，便利而且经营成本低；商品品类丰富，生鲜商品的深度、食品安全等优势；公司目前已发挥自身资源优势，积极开展线上、直播、社区团购等业务，并且已经取得了初步成效。

关于公司 2020 年度及 2021 年第一季度业绩说明会的详细情况请浏览上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）的“上证 e 访谈”栏目。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

家家悦集团股份有限公司

董事会

二〇二一年五月六日