

苏宁易购集团股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

苏宁易购集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 1 月 29 日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对苏宁易购集团股份有限公司的关注函》（公司部关注函[2022]第 97 号，以下简称《关注函》），公司高度重视，就《关注函》相关问题具体回复如下：

一、报告期内，你对苏宁便利超市(南京)有限公司及其附属子公司的应收帐款计提预期信用损失，请具体说明该客户与你公司发生应收帐款的交易背景，包括但不限于交易发生的时间、内容、金额、账龄、历史回款情况、该客户与你公司是否构成关联关系、交易是否履行了相应的信息披露义务和审议程序等，结合该客户报告期内的经营情况，说明上述信用风险显著增加的依据和发生时点，说明你公司选择在报告期内计提预期信用损失的依据和合理性。

回复：

（一）苏宁便利超市(南京)有限公司（以下简称“苏宁小店”）为公司关联方。2019 年 5 月 17 日公司第六届董事会第四十二次会议审议通过《关于与关联方共同增资的议案》，公司子公司持有 Suning Smart Life 35%股权，公司关联自然人张康阳先生通过子公司间接持有 Suning Smart Life 65%股权，为其控股股东。2019 年 6 月 Suning Smart Life 通过其 100%控制的境内公司受让公司持有的苏宁便利超市(南京)有限公司（以下简称“苏宁小店”）及其附属子公司股权，依据《深圳证券交易所股票上市规则》，苏宁小店及其附属子公司为公司关联方。

（二）苏宁小店与公司发生的关联交易情况

1、关联交易概况

苏宁小店主营社区便利店业务，通过线下社区便利店和线上苏宁小店 APP 为用户提供商品销售和服务，同时依托于公司强大的供应链、物流及 IT 能力，苏宁小店与公司在商品采购、物流售后服务、信息技术咨询服务、门店租赁等方面开展业务合作。

关联交易发生额具体情况如下：

人民币：亿元

关联交易内容	2019年7月-12月	2020年	2021年(注)
销售商品和提供相关服务	12.92	18.54	5.34
提供物流售后、劳务外包服务	0.67	1.23	0.12
提供信息技术咨询服务	0.58	0.88	-
提供市场推广服务	-	-	0.04
租赁-苏宁易购作为出租方	0.17	0.16	0.01
合计	14.34	20.81	5.51

注：2021年不含税交易数据为公司财务部门初步统计，最终数据以公司2021年年度报告为准。

2、公司履行的信息披露义务和审议程序

公司第六届董事会第四十五次会议、2019年第二次临时股东大会决议通过《关于日常关联交易预计的议案》；公司第七届董事会第十二次会议审议通过《关于预计2021年度与 Suning Smart Life 日常关联交易的议案》。苏宁小店与公司在商品采购、物流售后服务、门店租赁、信息技术咨询服务等方面开展合作，履行了关联交易审议程序。前述关联交易公司已在临时公告（2019-064号《关于日常关联交易预计的公告》、2021-040号《关于2021年度日常关联交易预计的公告》）、定期报告（2019年年度报告、2020年半年度报告、2020年年度报告和2021年半年度报告）中予以披露。

3、应收账款账龄及回款情况

人民币：亿元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	6.23	6.01	11.74
应收账款账龄-一年以内	6.23	6.01	6.07
应收账款账龄-1-2 年	-	-	5.67

报告期内，苏宁小店经营受疫情影响重大，门店数量由年初 567 家减少到年末 139 家，同时，苏宁小店管理层对苏宁小店的经营策略做出改变，由运营重资产的直营门店，逐步转为轻资产的加盟店模式，销售模式由 C 端销售转为 B 端供货。2021 年，苏宁小店以自身经营困难为由未及时支付货款，经公司多次沟通协调，其最后一次货款支付为 2021 年 9 月 29 日，于此之后苏宁小店未继续支付。从 9 月开始，公司也停止给苏宁小店供货。因此公司认为应收苏宁小店款项信用风险显著增加且已发生信用减值且没有任何抵质押物以及担保，因此于报告期末公司参考同类行业信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，评估了不同场景下预计可回收的现金流量，并根据其与合同应收的现金流量之间的差额，全额计提了对于苏宁小店应收账款的信用减值损失。但公司仍将全力推进前述应收账款的回收。

二、报告期内，你对天天快递物流相关商标及域名等无形资产计提减值准备约 13 亿元，对家乐福中国计提商誉减值准备约 10 亿元，请结合天天快递物流和家乐福近三年经营情况，说明你公司选择在 2021 年对其商誉计提减值准备的原因和合理性，是否存在集中大额计提减值的情形。

回复：

（一）关于天天快递方面

自 2018 年起，公司将天天快递物流业务与原有物流运配业务进行整合，并

已开始受益于该整合的协同效应。因此，公司将收购天天快递物流业务而形成的商誉全部分摊至天天快递物流业务和本集团物流运配业务组成的苏宁物流运配资产组组合。

2019 年度，为了提高天天快递客户体验，公司持续推进天天快递加盟商转直营化的整合，优化了快递服务包裹的类型，增加了派件补贴，导致阶段性投入较大。于 2019 年度，天天快递实现营业收入 20.78 亿元，全年亏损 17.86 亿元，通过执行商誉减值测试，公司于 2019 年度将苏宁物流运配资产组组合(含商誉)账面价值与其可收回金额比较，相关差额计提商誉减值准备约 2.17 亿元。

2020 年度，公司经营外部环境受疫情影响严重，市场消费景气度虽然逐季缓慢回升，但整体发展承压，社会消费品零售总额同比有所下降，公司快递业务受整体经营影响运营结果未如预期，2020 年度天天快递实现营业收入 24.44 亿元，亏损 12.26 亿元，于当年度计提商誉减值准备约 10.33 亿元。

2021 年下半年，公司加快亏损业务调整，停止天天快递物流业务的运营，由于导致此前收购天天快递的价值以及相应的商誉协同效应已经不复存在，因此对应计提商誉减值准备约 8 亿元、无形资产减值准备约 13 亿元，合计约 21 亿元，对归母净利润影响合计约 17.75 亿元。

（二）关于家乐福中国方面

2019 年 9 月末公司完成对家乐福中国 80% 股权的收购，购买日至 2019 年末，家乐福中国 2019 年四季度 EBITDA 为 0.53 亿元。2020 年受新冠疫情爆发的影响，使得家乐福中国生鲜、百货日用经营优势凸显，尤其依托家乐福供应链能力及苏宁互联网运营能力，家乐福到家业务实现快速增长，同时，叠加 CPI 持续高位因素，家乐福中国业绩表现良好，虽然受到疫情的影响，于 2020 年度实现营业收入 255.7 亿元，同比仅略有下降， EBITDA 为 0.25 亿元。分别于 2019 和

2020 年末，公司根据商誉减值测试结果未就因收购家乐福而产生的商誉计提减值准备。

2021 年以来，家乐福中国的主营业务受到社区团购低价扩张影响、食品 CPI 持续走低、消费放缓、疫情反复等诸多不利因素影响表现较弱。从同行来看，均面临较大挑战，根据公开信息查询，永辉超市、家家悦超市 2021 年净利润均同比大幅下滑，商超行业发展面临前所未有的挑战。家乐福中国主动采取措施，调整业务经营策略，进一步加大调整优化大卖场业务，探索发展会员店业务，但效应显现尚需时间。根据公司 2021 年度的经营管理决策，家乐福中国 2021 年下半年关闭大卖场 7 家、便利店 8 家和精选店 3 家，年末门店数量较 2020 年度有所下降。2021 年家乐福中国总体营业收入同比下降超过 10%，预计实现的 EBITDA 亦同比下降。在 2021 年末编制盈利预测时，基于家乐福未来经营策略，公司按照商誉减值测试初步结果，于 2021 年年末计提商誉减值准备约 10 亿元。家乐福中国将充分发挥在商品供应链、客户、服务优势，通过积极拓展会员店，打造新型店面业态，持续精耕大卖场业务、拓展 B2B 业务，利用本地化优势，积极拓展 O2O 业务。

综上所述，公司不存在集中大额计提减值的情形。

三、报告期内，你公司对联营公司上海星图金融服务集团有限公司（以下简称“金服公司”）净损失份额确认投资损失约 35 亿元，按照权益法对金服公司计提长期股权投资减值准备约 82 亿元。结合金服公司报告期内经营情况，说明上述投资损益和长期股权投资减值准备的确认依据，是否符合相关会计处理准则的规定。

回复：

于 2019 年 9 月，公司持股 50.1% 的子公司，金服公司完成包括第三方战略投资者在内的 C 轮增资扩股工作，此次增资完成后公司持有金服公司股份由 50.1% 稀释至 41.15%，增资后金服公司完善公司治理设立董事会，董事会的决议机制为半数以上表决通过，公司提名董事在金服公司董事会中席位占比不超过半数。因此，于 2019 年 9 月 27 日，公司失去了对金服公司的控制，将对其的投资改为对联营公司的投资核算。按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》的规定，企业因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的，在编制合并财务报表时，对于剩余股权，应当按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。因此，在 2019 年 9 月，重新确认公司对于金服公司的长期股权投资价值约 234 亿。分别于 2019 年度和 2020 年度，公司按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》的规定确认对金服公司的长期股权投资收益分别为 2.02 亿元和 6.48 亿元。

近年来，金服公司所处的互联网金融服务行业的各项政策陆续出台并完善，行业整体处于调整周期，金服公司资产负债规模减少；同时金服公司旗下的保理公司、小贷公司的贷款资产质量下降，金服公司基于审慎原则，根据风险管理、预期损失模型的系统计量，主动充分计提了各项减值准备。受上述因素影响金服公司 2021 年度出现亏损。公司按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定相应确认投资损失 35 亿元。

由于互联网金融行业变化及金服公司亏损等，公司认为对金服公司的长期股权投资出现减值迹象，公司聘请第三方专业评估机构，以资产的公允价值减去处置费用后的净额与以资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者作为长期

股权投资可收回金额。对于初步减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的差额部分公司确认对金服公司长期股权投资减值损失约 82 亿元。

2021 年度公司对金服公司确认投资损失及投资减值损失，不影响公司经营现金流，不影响公司核心零售业务。

四、报告期内，因你公司销售收入大幅下降，经营业绩大幅度亏损，你对部分长期资产所属的门店作为资产组计提减值准备约 26.5 亿元。结合你公司报告期内门店经营利润盈亏情况，包括盈利、亏损、保本门店数量，说明你公司上述减值准备计提金额的依据和合理性。

回复：

门店资产主要包括使用权资产、长期待摊费用-装修费、固定资产等门店层面长期资产。报告期内，公司遇到了阶段性困难、尤其是短期内流动性压力带来的货源不足等问题对终端带来影响，公司家电 3C 家居生活专业店可比门店线下零售销售收入同比大幅下降，阶段性亏损加大。公司根据各门店经营情况考虑是否需要计提减值准备，门店当年经营情况不足以体现门店的整体经营能力，同时新开店有培育周期，一般三年以上转入常规日常经营，故公司将所有门店近三年的经营情况进行分析和统计，检查门店层面长期资产是否存在减值迹象。随着江苏省、南京市政府的大力支持，公司流动性逐步好转，门店经营能力正逐步恢复。

公司连续三年亏损的门店合计 241 家，该部分门店由于连续亏损导致对应的部分长期资产存在减值迹象，需要以门店作为最小资产组执行减值测试，公司将该类门店作为最小资产组的可收回金额预期账面长期资产（包含门店使用权资产等长期资产）比较，将可收回金额低于账面长期资产的部分计提减值准备约 26.5

亿元，对归母净利润影响约 20 亿元。

公司将持续关注门店经营质量的提升，通过闭店、置换、改造升级等方式不断提升门店经营质量。

五、报告期内，对于能够结转以后年度的可抵扣亏损，你公司以未来期间很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限，确认递延所得税资产，结合外部环境以及公司自身运营情况变化，部分子公司业务经营策略有所调整，导致未来期间很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额下降，相应转回递延所得税资产，预计减少你公司净利润 85 亿元至 90 亿元。结合你公司报告期内子公司业务经营策略调整情况和具体调整原因，说明你公司转回递延所得税资产具体核算过程的合理性和合规性。

回复：

依据公司披露的 2021 年度业绩预告显示以前年度可抵扣亏损确认的递延所得税资产转回和采购成本提高对应经营利润大幅下降合计减少公司 2021 年归属于上市公司股东的净利润为 85 亿元-90 亿元。具体分析如下：

（一）以前年度可抵扣亏损确认的递延所得税资产转回

2021 年是公司三十年发展历程中最艰难的时期，公司遇到了前所未有的困难，6 月以来持续的流动性严重不足，使得公司核心电器 3C 业务的库存商品规模创历史最低值，销售规模急剧下滑，带来了经营业绩的大幅度亏损。在困难情况下，公司积极调整了经营策略，全面贯彻“做好零售服务商、做强供应链、做优经营质量”三大战略，推进降本、提效、增收工作，从而实现公司持续稳定的发展。

对于账面因亏损而形成的递延所得税资产，公司按照《企业会计准则第 33

号—合并财务报表》的相关规定，于 2021 年末根据基于上述经营战略调整初步编制的未来期间应纳税所得额的预测，初步确认未来期间无法取得足够的应纳税所得额使用下述两部分可抵扣亏损：其一天天快递因业务关停，原天天快递留存的递延所得税资产转回 10.47 亿；其二零售板块部分子公司经营业绩下滑，结合其未来的经营预测，经审慎判定，转回递延所得税资产 3.81 亿元。另外，公司因可抵扣年限期满，对应转回 2021 年到期的未抵扣递延所得税 1.58 亿元。于报告期末，共计转回约 16 亿元。

（二）采购成本提高的影响

公司从事家电零售行业，行业竞争激烈，促销活动频繁，为提升市场份额，供应商与零售商开展联合促销，供应商会提供返利作为激励政策，这种方式是家电零售企业实现其业绩的重要方式。

公司合作供应商众多，各供应商的返利政策不尽相同，公司在期末依据与各商品供应商达成一致的返利政策、实际采购及销售情况及其他相关条件来合理估计返利结回率从而预计期末应计提的供应商返利。

2021 年 6 月以来，公司持续面临流动性持续不足的问题，商品库存严重不足、销售开支急剧压缩，公司的整体销售和采购规模同时大幅下降，与供应商结算周期放缓，使得与供应商的返利结回比例下降，采购成本提高对应经营利润大幅下降。该事项对公司净利润影响约 69-74 亿元。

六、不考虑减值准备、投资损失、递延所得税转回等因素的影响，你公司预计四季度实现净利润预计亏损 12 亿元至 17 亿元，预计 2021 年实现净利润亏损 87.68 亿元至 92.68 亿元。结合你公司同行业经营情况，分季度说明你公司报告

期内销售收入大幅下降、经营业绩大幅度亏损的原因，结合你公司已采取和拟采取的措施，分析说明你公司是否具备持续经营能力。

回复：

(一) 公司 2021 年经营情况及亏损原因

公司主营家电 3C 产品零售服务业务。从行业发展来看，一方面零售渠道竞争激烈，一方面家电行业受到地产调控、疫情等影响，需求持续低迷，从全国家用电器工业信息中心编制的《2021 年国家家电行业三季度报告》显示，2021 年三季度国内家电市场零售规模同比下滑 4%，企业发展外部环境较弱。

2021 年 6 月以来公司持续的流动性严重不足，使得公司核心电器 3C 业务的库存商品规模创历史最低值，企业运营开支急剧压缩，严重影响了终端渠道的销售实现，销售规模急剧下滑，毛利额大幅下降，公司持续严控各项费用，调整效果逐步显现出来，整体来看 2021 年度经营业绩亏损较多。

1、公司各季度经营情况分析

2021 年公司分季度利润及主要财务指标情况如下：

单位：亿元

项目	2021 年 Q1	2021 年 Q2	2021 年 Q3	2021 年 Q4
营业收入	540.05	396.00	219.68	237.58
归属于母公司股东净利润(注)	4.56	-39.08	-41.16	-12—17
存货	212.91	119.27	127.38	120.81
综合毛利率(综合毛利/主营业务收入)	14.78%	6.49%	13.54%	14.65%
总费用	90.23	81.91	73.20	63.24
费率(总费用/主营业务收入)	17.25%	21.69%	36.13%	28.04%

注：2021 年 Q4 归属于母公司股东净利润剔除了减值准备、投资损失、递延所得税转回等因素的影响。

2021 年一季度，公司聚焦零售主业，加快开放赋能，零售云业务保持快速发展，公司加快对于亏损业务的优化调整。同时公司持续关注企业内部效率管理，

加强人力资源、广告营销费用管控。但受实施新租赁准则的影响，带来租赁等相关费用有一定幅度上升，此外，报告期内公司处置物流资产公司给珠海普易物流产业投资合伙企业（有限合伙）、对18苏宁债进行了第二次债券购回。综上，实现归属于母公司股东净利润4.56亿元。

2021年第二季度，由于公司经营遇到阶段性困难，尤其是短期内流动性压力带来的商品货源、开支投入不足，对渠道终端销售能力带来了影响，公司报告期内销售收入下降34.6%，毛利额同比较大下滑；由于人员、使用权资产摊销等费用相对刚性，调整的效果需要一段时间才能显现出来；此外受实施新租赁准则的影响，带来租赁、财务相关费用有一定幅度上升。综合来看，第二季归属于母公司股东净利润度为-39.08亿元。

2021年第三季度是公司三十年发展历程中最艰难的时期，我们遇到了前所未有的困难，流动性问题加剧，严重不足，使得公司核心电器3C业务的库存商品规模创历史最低值，虽然费用管控有一定成效，但销售的急剧下滑，同比下降64.82%，仍带来了较大亏损。第三季度公司归属于上市公司股东的净利润亏损41.16亿元。与此同时公司也在三季度的困境中努力推进增收、降本、增效工作，推动经营的逐步恢复。

2021年第四季度，在江苏省、南京市政府、战略投资股东及金融机构的支持下，流动性逐步恢复，销售企稳环比有所增长，降本成效显著，四季度费用环比三季度持续下降13.61%。公司四季度剔除减值准备、投资损失、递延所得税转回等因素的影响，预计亏损12-17亿元，环比三季度亏损大幅收窄。

（二）亏损应对措施及改善方案

面临流动性危机，公司积极采取各种自救措施，包括引入战略投资者、业务

调整、降本提效、资产盘活等方式，努力推进各项工作以恢复正常的生产经营，实现公司的可持续发展。

1、引入战略投资者

2021年7月初在江苏省、南京市政府的支持下，公司引进江苏省、南京市国资及华泰证券、阿里巴巴、海尔、美的、TCL、小米等产业投资人，帮助公司进一步完善治理结构。7月29日公司完成了新一届董事会选举，在新董事会的带领下，企业积极开展恢复生产经营。

2、公司经营层面

(1) 战略清晰，推进业务结构调整。

公司坚定贯彻落实“做好零售服务商、做强供应链、做优经营质量”三大战略，追求有效率的规模、有规模的效益，集中精力聚焦零售主业，实现公司轻装上阵。

推进业务结构调整，聚焦核心家电3C业务，加快亏损业务的调整，大幅控制线上业务的投入，大力发展零售服务商业务。2021年零售云业务继续保持了较快发展，报告期内新开2678家加盟店，拓展家居、快修赛道，截至报告期末公司零售云加盟店9178家。

(2) 推进降本、提效工作。

企业内部严格精细化管理、严控各项费用。租赁费用管控上，优化店面模型，推进降租、转租工作，提升店面坪效；精简组织，通过激励体系与内部赋能体系建设进一步提升组织效率和团队产出效率，提高人效；营销费用上，通过更加有效的交叉赋能合作，在用户获取、市场营销方面进一步提升精准度和投入产出水平。

整体来看，各项管控措施成效显现，2021年第二季度、第三季度、第四季度

总费用环比分别下降 9.22%、10.63%、13.61%。

3、恢复金融机构信心，有序恢复银企合作，补充流动性。

在省市政府相关部门的支持指导下，公司和金融机构的合作得到有序恢复和开展，8月公司联合授信委员会成立，各家银行稳定存量授信规模，并获得江苏银行、南京银行、建设银行、农业银行、中国银行等银行的增量授信。苏宁易购联合授信委员会将持续推进“稳存量、促增量”的银企合作目标，保障企业生产经营的恢复。

4、加快资产盘活，回笼资金补充流动性。

公司系统性成立各专项工作组织，持续推进商业物业、物流资产的基金运作，强化对外投资的退出回款，增强公司现金流恢复。

通过上述举措的实施，2021年公司在完成11月月度EBITDA转正的阶段性目标之后，12月份持续为正。2022年，公司将继续通过以上举措，在不考虑资产减值损失以及公允价值变动等项目的影响下，公司预计2022年一季度EBITDA转正。

（三）苏宁易购发展规划

在积极应对当前困难的同时，苏宁易购必须紧抓行业增长点，发挥企业核心能力，实现可持续发展。

从行业发展方向来看，消费需求更加多元化，追求健康、便捷及品质。新兴家电品类迎来发展机遇，智能集成、美容健康、乐趣体验类等更多相对高单价、高安装成本的新兴家电品类迎来加速成长；与此同时，随着疫情影响逐步减弱，地产后周期的大家电需求逐步回归。因此，公司回归家电零售本质，充分发挥线上线下融合的体验优势、服务优势，体现苏宁易购在家电、家装领域的专业性和

服务的差异化，巩固家电行业市场份额。

公司目前拥有行业领先的销售网络，线下家电 3C 家居生活专业店 1,748 家，零售云加盟店 9178 家，家乐福超市店 205 家。公司积极推进门店模型升级调整，开放门店各场景资源，通过“家”为立足点的服务联盟体系深入社区生活服务，满足消费者品质升级的购买体验需求。

公司拥有专业的商品供应链管理能力和品牌商的支持下，企业的采购供应链逐步恢复提升。后续公司将致力于更加专业、开放的平台建设，加快定制专供业务发展，链接更广泛的合作伙伴，为顾客和小 B 商户提供更全、更快和性价比更高的商品服务，持续不断提高商品流通效率。

服务是苏宁易购唯一产品，公司将坚定不移的持续提高面向消费者的服务体验提升，面向合作伙伴的供应链履约效率提升，售后服务能力的提升，对于家装、家居等新业务领域的发展有着极大的帮助。

公司也将持续推进精细化运营，内部注重组织绩效考核，持续提升经营效率。

综上所述，虽然苏宁易购 2021 年面临阶段性困难，经营有所亏损，但企业在省市市政府、战略投资人的支持下，积极应对调整，经营正在逐步恢复改善。公司进一步聚焦核心业务，充分发挥企业核心能力，抓住行业发展方向制定经营策略，具备持续经营能力。

七、报告期内，你公司非经营性损益项目影响金额约为 16 亿元，主要包括珠海普易物流产业投资合伙企业（有限合伙）收购公司物流资产公司、18 苏宁债第二次债券折价购回带来的影响。补充说明上述项目对你公司净利润产生影响

的具体情况，根据《股票上市规则》等相关规定，你公司是否存在信息披露不及时的情形。

回复：

（一）珠海普易物流产业投资合伙企业（有限合伙）收购公司物流资产公司项目

1、2021年3月，公司与珠海普易物流产业投资合伙企业（有限合伙）、珠海普实商务咨询有限公司签订股权转让协议，将公司持有的长春苏宁易购物流有限公司、南京钰月资产管理有限公司、江苏智宸资产管理有限公司、南京敬夫资产管理有限公司、福州苏宁易购商贸有限公司、乌鲁木齐苏宁易购物流有限公司、盐城盐宁苏宁易购有限公司、哈尔滨苏宁采购有限公司、贵阳苏宁物流有限公司、兰州苏宁采购有限公司、石家庄石宁苏宁贸易有限公司、云南苏宁物流有限公司、绍兴苏宁云仓物流有限公司、鄂州苏宁易购物流投资有限公司、成都苏宁易购达仓储有限公司、徐州苏宁易购达物流有限公司、芜湖苏宁易购达物流有限公司、海南苏宁易购达物流有限公司、合肥庐宁易购达物流有限公司、济宁市兖州区苏宁易购达物流仓储有限公司 100%的股权全部转让至珠海普易物流产业投资合伙企业（有限合伙）及珠海普实商务咨询有限公司。本公司评估本次交易的处置日为 2021 年 3 月 31 日，对公司净利润的影响约 8.2 亿元。

2、本次交易对照深交所《股票上市规则》标准如下：

	占上市公司最近一期经（2019年）审计总资产比例	占上市公司最近一个会计年度（2019年）经审计营业收入比例	占公司最近一期（2019年）经审计归属于上市公司股东的净利润比例	占上市公司最近一期（2019年）经审计归属于上市公司股东的净资产比例
交易涉及的资产总额	2.82%			
交易标的涉及的				2.09%

资产净额				
交易标的在最近一个会计年度相关的营业收入		0.03%		
交易标的在最近一个会计年度相关的净利润			-0.19%	
交易的成交金额				3.82%
交易产生的利润			8.33%	

综上，本次交易未达到深交所《股票上市规则》相关规定需要及时披露的情形，不涉及关联交易，就本次交易对公司净利润的具体影响情况已在 2021 年半年度报告披露。

（二）18 苏宁债第二次债券折价购回

1、2020 年 12 月 30 日公司在巨潮资讯网发布了《关于 18 苏宁债第二次债券购回申报情况的公告》（具体内容详见 2020-097 号公告），根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司提供的数据，公司 2021 年 1 月 7 日足额支付“18 苏宁 01、18 苏宁 02、18 苏宁 03、18 苏宁 04、18 苏宁 05、18 苏宁 06、18 苏宁 07”债券购回金额 1,732,535,530.45 元（含支付中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司回售手续费）至中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司指定的银行账户，完成了 18 苏宁债第二次债券购回。

本次交易对公司净利润的影响为 2.32 亿元。

2、本次债券购回履行审批程序及信息披露情况

2020 年 12 月 9 日经公司第七届董事会第十次会议审议通过了《2018 年面向合格投资者公开发行公司债券第二次债券购回基本方案的议案》（详见公司

2020-089、2020-090 号公告), 并按照债券相关管理办法要求履行了持续性信息披露, 详见公司 2020-093、094、095、097, 2021-002 号公告。债券购回对公司净利润的具体影响情况已在 2021 年半年度报告披露。

本次交易对照深交所《股票上市规则》标准如下:

	占上市公司最近一期经 (2019 年) 审计总资产比例	占上市公司最近一个会计年度 (2019 年) 经审计营业收入比例	占 公 司 最 近 一 期 (2019 年) 经审计归属于上市公司股东的净利润比例	占上市公司最近一期 (2019 年) 经审计归属于上市公司股东的净资产比例
交易涉及的资产总额	不适用			
交易标的涉及的资产净额				不适用
交易标的在最近一个会计年度相关的营业收入		不适用		
交易标的在最近一个会计年度相关的净利润			不适用	
交易的成交金额				不适用
交易产生的利润			2.36%	

综上, 本次交易未达到深交所《股票上市规则》相关规定需要及时披露的情形。

八、风险提示

1、本公告回复内容涉及业绩预告数据为公司财务部门初步测算的数据, 具体财务数据以公司披露的 2021 年年度报告为准。敬请广大投资者谨慎决策, 注意投资风险。

2、公司已聘请专业评估机构对公司发生减值迹象的部分长期资产进行评估, 截至目前评估尚未完成。上述预计计提各项减值准备、投资损失事项等未经会计师事务所审计。

特此回复。

苏宁易购集团股份有限公司

董事会

2022年2月11日