

步步高投资集团股份有限公司：

债券代码：012280718

债券简称：22 步步高 SCP001

债券代码：102000219

债券简称：20 步步高（疫情防控债）MTN001

步步高投资集团股份有限公司关于 利润下降情况的公告

一、关于 2021 年利润下降的基本情况

2021 年度，公司营业利润为-2,870.80 万元，同比减少 1,737.86 万元，降幅为 153.39%；利润总额为-23,192.73 万元，同比减少-23,103.26 万元，降幅为 25,821.26%；净利润为-28,074.10 万元，同比减少 29,554.99 万元，降幅为 1,995.75%。

二、关于 2021 年利润下降的影响分析：

2021 年净利润为负数，主要是在疫情影响下，居民消费倾向下降，实体零售行业承压较大，刚性成本上升，渠道竞争激烈，社区团购冲击对公司业绩的影响；报告期公司对门店进行调整，关闭了 52 家门店，产生了较大的闭店支出；同时基于谨慎性原则计提了南城百货与梅西百货商誉减值准备；因执行新租赁准则确认的费用同比增加。

公司 2022 年一季度公司营业利润：649.71 万元，利润总额 833.19 万元，已实现扭亏为盈，且公司经营性现金流持续为正，所以从长远的角度来看公司偿债能力不受重大影响。

三、公司将采取的改善措施：

为持续提升业绩，改善新开门店前期盈利能力相对较低的情况，公司将从拓收入、控成本等方面着手，采取以下措施提升公司盈利水平：

(1)、积极开展数字化转型，促进线上业务，实现销售有效增长。截至 2021 年 12 月 31 日，公司数字化会员突破 3000 万名大关，合计有 3089 万名。2021 年纯新客 610 万名，线上交易额 18.8 亿，数字化会员动销率达 60%。公司超市上线 Better 购小程序门店 371 家，自助收银门店 369 家，到家门店 371 家，社群覆盖门店 353 家，社群数量 20873 个。数字化

运营未来将全面重构助力运营提效、经营提效，运营模式革新共创共赢、激活员工、释放主管，实现员工收入和公司利润双倍增。

(2)、聚焦以生鲜为核心的供应链变革。通过供应链闭环打造，深挖供应链价值，打造全渠道+全品类+全数据化的生鲜供应链体系，实施路径是通过商品力-物流力-渠道力-数字化能力的打造，成为数字化生鲜供应链大中台。

(3)、优化空间布局，扩大区域优势。公司的拓展策略是“做实湖南，做强广西，做好江西和四川”，拓展方式为“抓两头、促中间”，即加固在长沙、南宁等省会城市护城河效应的同时，各省区以最快的速度、密集渗透的方式下沉至县城，通过超市+县城购物中心的业态组合，完成对县城全域的覆盖。

(4)、优化业态分布，吸收目标客群。将大卖场和综合超市、百货店作为主力发展业态，将社区超市作为巩固和扩大市场份额的有益补充。基于目标顾客群的核心需求和现有目标业态模式的基础上，坚持成本领先战略，并辅之以差异化策略（价值链集成、自有品牌开发、创新性的商品陈列和顾客沟通等）的业态发展战略来满足目标顾客的核心需求。

(5)、提升品牌形象，增强客户粘性。根据目标顾客和各业态档次定位差异，公司将充分发挥品牌伞策略的优势，在超市及百货店中运用品牌伞策略。充分发挥零售品牌的协同效应、减少品牌推广和沟通成本。

公司、全体董事、监事、高级管理人员或履行同等职责的人员以及相关信息披露义务人承诺所披露信息的真实、准确、完整、及时，并将按照银行间债券市场相关自律规则的规定，履行相关后续信息披露义务。

特此公告。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《步步高投资集团股份有限公司关于利润下降情况的公告》之
签章页）

