

证券代码：002024

证券简称：ST 易购

公告编号：2026-071

苏宁易购集团股份有限公司

2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	ST 易购	股票代码	002024
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	黄巍	刘结	
办公地址	江苏省南京市玄武区苏宁大道 1 号		
电话	025-84418888-888122/888480		
电子信箱	stock@suning.com		

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

单位：千元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入	18,553,572	25,894,760	-28.35%
归属于上市公司股东的净利润	127,287	48,693	161.41%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,545,898	-864,713	-194.42%
经营活动产生的现金流量净额	1,620,508	1,490,075	8.75%
基本每股收益（元/股）	0.0138	0.0054	155.56%
稀释每股收益（元/股）	0.0138	0.0054	155.56%
加权平均净资产收益率	1.02%	0.39%	0.63%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年末增减
总资产	102,576,824	109,846,105	-6.62%
归属于上市公司股东的净资产	12,218,651	12,631,961	-3.27%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		169,399		报告期末表决权恢复的优先股股东总数		0		
持股 5%以上的股东或前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）								
股东名称	股东性质	持股比例	报告期末持股数量	报告期内增减变动情况	持有有限售条件的股份数量	持有无限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
							股份状态	数量
张近东	境内自然人	17.70%	1,640,181,431	0	0	1,640,181,431	冻结	540,181,430
							质押	1,100,000,000
杭州灏月企业管理有限公司	境内非国有法人	17.63%	1,633,555,007	-227,521,920	0	1,633,555,007		
江苏新新零售创新基金二期（有限合伙）	境内非国有法人	17.04%	1,578,696,146	0	0	1,578,696,146		
江苏新新零售创新基金（有限合伙）	境内非国有法人	5.61%	520,000,000	0	0	520,000,000		
李松强	境内自然人	3.50%	324,192,250	-9,703,000	0	324,192,250	质押	70,000,000
苏宁控股集团有限公司	境内非国有法人	2.75%	254,411,429	0	0	254,411,429	质押	254,411,429
苏宁电器集团有限公司	境内非国有法人	1.40%	129,448,134	0	0	129,448,134	冻结	129,448,134
							质押	129,448,134
金明	境内自然人	1.35%	125,001,165	0	0	125,001,165	质押	120,000,000
苏宁易购集团股份有限公司一第二期员工	其他	0.67%	62,219,251	-131,155	0	62,219,251		

持股计划								
陈金凤	境内自然人	0.66%	60,889,197	-11,149,900	0	60,889,197	质押	53,500,096
上述股东关联关系或一致行动的说明		截至 2026 年 6 月 30 日张近东先生与苏宁控股集团有限公司构成一致行动人关系，张近东先生持有苏宁电器集团有限公司 50% 股权。除前述关联关系外，未知公司前十名主要股东、前十名无限售条件股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。						
前 10 名普通股股东参与融资融券业务情况说明（如有）		无						

持股 5% 以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐ 适用 ☒ 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐ 适用 ☒ 不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐ 适用 ☒ 不适用

三、重要事项

2026 年上半年，家电零售市场整体承压，一方面受房地产持续低迷拖累，景气度较弱，另一方面上年同期家电国补政策激励效果较好形成较高基数，而当期补贴政策效应递减。奥维云网数据显示上半年家电零售额同比下降 9.9%，其中主要品类包括空调、冰洗、厨电同比均出现较大幅

度下降。

现阶段消费需求正在向即时化、场景化和体验化演进，行业挑战与机遇并存，传统家电业务阶段性波动，品牌出海成为行业重要发展趋势，人工智能加速赋能零售产业，公司发展面临新的环境变化与能力要求。在此背景下，公司系统研判外部发展环境、复盘自身核心能力，对战略规划全面梳理，进一步明确了企业战略定位和中长期发展方向。

公司整体战略定位就是以 AI+供应链作为底座，以消费服务为基本盘，国内国际协同发展，向科技型零售服务商拓展，重构全域消费体验，创新企业采购模式，与生态伙伴共创科技零售解决方案，推动零售行业持续升级。

公司的核心业务体系是“一体两翼、一驱一核”：一体为国内零售业务，这是公司的基本盘业务，涵盖了直营店、加盟店及电商业务。两翼分别为“易采云”政企业务和“超级买手”（TOPBUY）制造型新零售品牌业务，这是公司着力推动的第二增长曲线。“一驱一核”是通过 AI 零售的广泛应用、产品服务能力输出，以及通过“苏宁帮客”服务业务构筑公司差异化核心竞争能力，这也是公司的护城河业务。

报告期内公司主要业务开展情况如下：

（1）报告期内国内零售业务开展情况

报告期内，公司持续优化线下自营店面布局，截至报告期末，公司自营门店数量为 731 家，其中 Suning Max、Suning Pro 大型体验型门店占比已达 19.84%。在店面运营方面，公司继续推进实体门店线上营销网络体系建设，整合优势资源，深化抖音生活服务、小红书、美团、高德等主流平台的店铺运营及矩阵布局，着力构建“线上获客—到店转化”的营销体系闭环，实现多平台协同精准获客，依托专业客服及门店管家提升客户体验、推动到店转化，切实推动线上线下深度融合。同时，闪购即时零售业务已完成美团、淘宝、抖音多平台布局，持续丰富 SKU 并优化品类结构，上半年订单量同比增长 46%。

报告期内，苏宁易购零售云继续推进加盟门店布局建设，新开 883 家零售云加盟店，其中二季度开店有所加速，同比增加 116.50%，环比增加 167.92%；同时，零售云延续了业务转型带来的良好态势，报告期内销售收入同比增长 10%。

苏宁易购电商持续推进供应链和全渠道运营能力建设，深度链接并扎根各大流量平台，进一步开放协同，拓展更多合作伙伴。出海业务方面，公司深化与各大跨境电商平台合作，聚焦布局东南亚、美国市场；立足小家电、3C 数码核心优势品类，拓展家居、汽摩配件等潜力类目，丰富商品矩阵。随着平台运营能力与供应链能力持续增强，公司将为自有品牌与国内优质厂商提供选品、仓储、物流、营销、本地化运营一站式出海服务，适配海外各地消费需求，拓展海外增量空

间。报告期内，出海业务实现销售规模同比增长 30.14%，虽然规模较小，但公司将继续积极拓展海外业务，持续扩大经营规模。

（2）报告期内易采云公司政企业务开展情况

报告期内，易采云政企业务继续保持快速发展，在政企业务的供应链建设方面，通过组织多轮供应链招商活动，新签供应合作伙伴 269 家，战略合作品牌 91 个，推进自有品牌酷博睿上线发布，为进军工业品采购服务市场奠定坚实基础；通过云链平台进一步加强供应链整合，新增 65 家品牌方入驻。在场景服务方面，重点发力小微企业购服务场景，完成了平台搭建和灵采智能体模型构建，推进“一句话解决采购需求”的功能优化。在客户拓展方面，通过投标工作管理加强及智能体的应用普及，新签约大型客户 185 个。报告期内，易采云平台下单的政企采购主体数量同比增长 80.48%，订单量同比增长 41%，政企业务实现收入同比增长 22.6%。

（3）报告期内苏宁帮客公司业务开展情况

报告期内，苏宁帮客锚定家庭全场景生活服务商核心定位，围绕家电服务、社区生活服务、新能源服务、3C 服务四大业务主线深耕布局，在巩固家电、新能源等成熟业务基础上，重点发力建设社区生活服务能力，门店渠道服务产品收入同比增长 53%，家电回收业务收入同比增长 54%，线上线下深度渗透社区流量场景，新增接入多个外部合作平台，渠道矩阵持续扩容，业务结构持续优化，多元增长动能进一步夯实。

报告期内，苏宁物流完成仓配履约流程数字化迭代升级，优化干线调拨、同城配送及供应链全链路管控标准。面向市场，针对零售、快消、家电等客户落地全场景配送方案，履约准时率、异常处置效率同比改善，市场化对外物流业务订单结构持续优化，客户粘性稳步提升。物流资产板块落地多组跨界产业入驻合作，推进园区业态多元化转型，整体资产经营效能得到提升。

（4）报告期内科技业务开展情况

报告期内，公司紧跟零售数智化转型发展趋势，扎实落地企业 AI 转型三年总体规划，以数字员工体系为核心主线，系统性推进全业务链路 AI 智能化升级，推动企业发展模式由传统人力驱动向智慧化驱动深度跃迁，全面赋能企业经营提质增效与产业链高质量发展。下半年，公司将落地全国首家新一代 AI 智慧门店“AI 苏宁”，打造行业首个 O2O AI 零售实践基地，全方位展示企业 AI 落地实践能力。

技术底座建设方面，公司构建“外部模型通用赋能、自研灵思大模型垂直深耕”的双轮驱动 AI 技术体系。依托零售专属自研大模型与场景化 AI 智能体，建成智慧零售 AI 平台，同步搭建四层金字塔式数字员工应用体系，全面覆盖办公管理、业务运营、供应链管控、用户服务等核心场景，形成全域覆盖、分层落地、持续迭代的智能化应用格局。

门店建设领域，搭建端到端智能作业流程，实现门店设计、工程算量全流程智能自动化，大幅压缩新店筹备周期。流量运营领域，搭建一体化智能营销与用户运营体系，通过策略智能体生成定制化运营服务方案、执行智能体落地业务动作，实现 AI 脚本创作、视频混剪、图文批量生产、爆款内容解析等自动化能力，有效破解新媒体运营产能瓶颈。供应链领域，适配新品冷启动、大促峰值、季节波动等复杂经营场景，实现需求预测、智能补货、库存调度全流程智能化建设，有效压降库存损耗、提升商品周转效率。同时，依托 AI 赋能内部管理与人才培养，有效缩短新人培育周期，持续提升企业精细化、智能化管理水平。

同时，公司将持续对外开放零售 AI 核心技术，将成熟的数智化能力标准化、产品化封装，搭建可复用、可拓展、即插即用的 AI 技能资源库，打通行业技术壁垒与数据孤岛，构建全域赋能、互联互通、持续迭代的智慧零售 AI 生态体系。

苏宁易购集团股份有限公司

2026 年 8 月 29 日