

老百姓大药房连锁股份有限公司 关于参加湖南辖区2024年度投资者网上集体接待日活动的公告

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法律责任。
为进一步加强与投资者的互动交流，老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）将参加由湖南证监局、湖南省上市公司协会及深圳市全景网络有限公司联合举办的“湖南辖区2024年度投资者网上集体接待日”活动，现将有关事项公告如下：
本次活动将采用网络远程的方式举行，投资者可登录“全景路演网”(https://rs.p5w.net)或关注微信公众号：全景财经，或下载全景路演APP参与本次互动交流，活动时间为2024年10月10日（星期四）14:00-17:00。届时公司将高管在线就公司2023年至2024年半年度业绩、公司治理、发展战略等情况，就投资者普遍关心的问题，与投资者进行沟通交流，欢迎广大投资者踊跃参与！
特此公告！

老百姓大药房连锁股份有限公司 董事会
2024年9月27日

老百姓大药房连锁股份有限公司 关于召开2024年半年度业绩说明会 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法律责任。
老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年8月30日在上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《老百姓大药房连锁股份有限公司2024年半年度报告》。为使“大”投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于2024年9月26日召开2024年半年度业绩说明会，现将会议召开情况公告如下：
一、业绩说明会基本情况
2024年9月14日，公司在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露了《关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》。
2024年9月26日15:00-16:30，公司通过网络平台上海证券交易上路演中心（http://roadshow.sseinfo.com），以视频直播和网络问答方式召开了2024年半年度业绩说明会。公司总裁王黎女士、独立董事王峰先生、独立董事李瑞明先生、独立董事张洪山先生、财务总监李山先生及董事会秘书冯晓霞女士参加了本次说明会并与投资者进行了沟通交流，就投资者关心的问题进行了回复。
二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况
问题1：公司强调“聚焦”下沉战略，请问在聚焦线下下沉市场存在哪些挑战？
答：公司通过直营、并购、加盟、联营的“四驾马车”立体深耕模式下已完成全国市场广覆盖，目前公司已经覆盖的18个省份涵盖了中国的医药零售市场34%的市场份额，市占率提升潜力大。在广覆盖的阶段性形势下，公司将集中资源聚焦核心11个省份，并积极开拓下沉市场。
聚焦下沉市场的好处在于：在已有省份中市占率占优，能在行业中抢占地盘的当时，毛利率、净利率能进一步上升。同时，管理团队本地化，以及对当地市场和监管政策熟悉，能提升门店拓展成功率。
下沉市场的好处在于：①下沉市场老龄化程度较高，市场增量更为明显；②优质的医药资源集中在二、三线城市，医疗资源相对匮乏的下沉市场成为公司业务快速增长板块；③下沉市场毛利率较高，成本更低，门店盈利能力更好；④下沉市场线上化程度低及改革影响较小。此外，从社会意义和公司布局下沉市场更有利于助力偏远地区医药及民生健康可及，符合健康中国战略。因此，中国CMI数据展示，县级零售店市场占比比2017年的29%提升到了2023年的32%。
公司聚焦下沉的战略已取得较好进展。2024年上半年新增门店中，优势省份及重点城市占比88%，地级及以下门店占比79%。截至2024年上半年，公司总门店数达到14,969家，地级市及以下门店占比76%。
问题2：火炬炬目是什么，成功如何？
答：2024年年初正式启动火炬项目，并于上半年稳步推进，在以顾客为本不改变最终零售价格的的前提下，通过改造采购系统和关键业务逻辑，严控采购各环节，提升毛利率。在火炬项目中，我们首先是重新梳理并重构商品品类逻辑，从源头创造毛利率提升的机会点，并且依托数字化技术、精细化引入流程，有效管控推动商品输出，实现商品品类入口的智能化升级，同时结合处方药改革、优质品类引入策略，带动商品结构调整优化。这也是在项目中尤为重要的环节，从商品、换品营销侧，真正帮助公司做改善并落地商品结构、销售结构，在商品销售结构上实现毛利率提升，有效提升毛利率。
降本层面，公司聚焦集采占比提升，通过谈判等手段显著实现了供应链降本，加强供应链体系建设，为一线提供集采系统保障，服务更大业务体量，同时降维打击竞争对手。管理上，公司进一步完善采购管理系统，推动集团运营IT系统一体化，整合线上线下资源，确保数字化项目稳步推进。
通过实施火炬项目，2024年上半年公司综合毛利率提升1.6p，相应的医药零售业务，加盟盟友及分销业务毛利率分别提升1.33p和1.83p。
三、请问公司在目前市场环境有哪些优势，目前的市场表现如何？
答：老百姓大药房的优势主要基于四点：
一、始终保持良好的定力，坚守实业主业。从创立至今，23年来老百姓持续聚焦专业运营，深度聚焦零售赛道，基于行业的变化不断研升专业化健康服务能力，用专业、温暖的服务持续提升顾客满意度，通过差异化服务和可赢得市场口碑。
二、公司通过直营、并购、加盟、联营的“四驾马车”立体深耕模式下已完成全国市场广覆盖，目前公司15000家门店已经覆盖了18个省份覆盖了中国的医药零售市场34%的市场份额，市占率提升潜力大。同时公司坚持聚焦和下沉的网络布局策略，以打造中国最健康深刻的零售网络。
三、公司坚持创新驱动，强化科技赋能。医药零售市场快速变革，面对更具复杂性、多变性的市场环境，打造以商业模式创新和数字化科技赋能两大抓手。一方面通过全品类构建双向驱动的商业模式，打造以生态化的健康服务生态；另一方面积极推动企业数字化转型，全力打造科技驱动的健康服务平台，持续推动企业高质量发展。
四、公司不断完善内功，提升经营管理能力。上市以来，公司不断优化治理结构，持续推动高效组织建设，夯实高密度人才建设，实现经营业绩稳健提升，“老百姓”品牌影响力、抗风险能力全面提升，综合竞争力跃上新台阶。
问题3：请问下沉市场资金落地地，下半年对经营的影响主要在于哪些方面？
答：零售药店铺门门店数保持高速增长，长期利好龙头连锁药企。主要原因有：第一，下沉市场零售药店的零售药店多数执行当地定点基层医疗机构的医保定点政策，享受相对较高的报销比例；第二，零售药店具备品类更全和即时性强，下沉市场药费价格长期保持高速增长；第三，龙头药企能适配下沉市场零售药店的运营需求，下沉市场零售药店价格严格管控，消费需求转化为零售专业性更强。随着政策配套的逐步推进，零售药店将进一步下沉为下沉市场主流，发挥助力国家医药零售体系建设的重要意义。
截至2024年8月末，公司已拥有4,024家(其中门店975家)门店的直营零售药店铺，直营门店门诊接诊量达40,846人次，下沉市场门店门诊接诊量中使用互联网支付的可互刷码门店达3,720家(其中加盟503家)，占比24.8%。直营门店可互刷码占比32.42%。
注：当日公司将持续提升线下“智慧”门店的精细化管理，即时精准质量管理，加强员工合规教育培训，利用信息化系统提升门店精细化管理水平，全面提升运营效率，提升终端服务效率。
问题4：公司向数字化治理如何，未来将在哪些方面提升数字化能力？
答：自2019年以来公司高度重视数字化体系建设，公司研发投入同比增长1.3亿元，占营业收入的占比0.61%。通过五多年的努力，公司已打造完一个数字化转型升级，不仅组建了数字化信息核心团队，构建了企业数字化的底层能力，同时在多地地方，打造了“企业、采、商、销”全链路数字化体系，拥有了连接数字化的数字产品和工具，充分赋能企业经营和管理提效。从成效方面看，老百姓数字化项目ROI(投资回报率)不断提升。
具体应用上，公司强化供应链与化战略，聚焦仓库与门店的精细化管理，深度挖掘与打猎策略资源。运营端上，公司持续聚焦自主研发“百姓通”迭代功能模块，升级“移动任务平台”，完善“薪酬计算器”和“通识”工具，激励门店员工，提升一线效率。值得一提的是，公司迭代升级“智能药房”系统，该程序通过建立一套药品知识库，帮助一线员工快速查找、科学荐药，帮助员工提升服务能力。公司也将持续提升人工智能AI技术与业务结合落地的场景，因时而动，通过升级技术系统和打造新场景，寻找智能化药店的机遇。
未来，公司将持续坚持“科技驱动的健康服务平台”战略定位，围绕以下四个方面目标强化数智赋能。

老百姓大药房连锁股份有限公司 董事会
2024年9月27日

能：①提升业务效率，降低运营成本；通过自动化、智能化技术取代人工操作，提升业务处理速度，降低运营成本；科学计算兼容及配送频次，减少企业资金投入，保证销售机会，促进业绩增长。②提高决策效率，实现科学决策；利用大数据和人工智能技术开发各类报表及看板，为管理提供决策支持，提高决策的科学性和准确性。③强化数据驱动，确保数据安全。④赋能一线，智慧赋能门店店员计算效率，提升客户体验；提供一体化用药合理审查和药物风险提示，有效降低低保证药风险。
问题6：目前公司尝试了哪些多元化项目，预期如何？
答：现如今药店消费需求并非一成不变，而是基于专业的药事服务，在整个大健康圈甚至零售领域不断衍生与拓展。中康报告显示，在个人健康意识时代下，人们对健康的重视程度显著提升，且追求也不仅限于疾病的治疗，更体现在对于生命周期高质量生命状态的追求。线下药店复合健康经营符合市场发展现状，除了药品，线下药店可以提供健康食品、保健品、医疗器械、美妆产品等多元化经营的健康服务模式，满足顾客的多种需求。
公司高度重视多元化，在培育用户心智、联动上游供应商符合用户心智的多元化产品上下下功夫，未来“多元化”是公司业务发展的趋势之一。目前，公司拓展重点品类如个人护理与美妆产品、健康养生食品、宠物用品等，满足不同人群的需求。对于未来，公司也规划逐步增强非药品销售，向国际同行业看齐。目前公司也已经在部分地区门店进行多元化品类试点供应，运营团队也将持续探索、复盘，试点门店将有序推进、逐步推广。
问题7：目前由于线上购药和外卖APP购药的便捷性，实体药店要如何应对环境的变化？
答：线下零售药店的优势体现在专业性服务、信任和时间优势，以及更长期的用户互动，提升顾客黏性。在人口老龄化程度加深、慢性病增长的大背景下，公司持续深化“拓展老年健康社交空间”的发展战略，强化亲情化服务，我们在每个门店店培养健康管理专家，我们的慢病管理专家也会提供药店上门服务，跟踪健康数据，随时提供咨询服务，为患者提供全面、科学、专业的慢病管理服务。同时，公司也在门店铺设免费测压自助设备，例如血糖、血压、测眼视健康检测需求。截至2024年6月30日，公司慢病管理累计建档1,500万人次，累计服务会员7,900万人次，累计回访2,500万人次，线上线下沉浸式医药健康管理达2.5万场次。从数据来看，慢病服务也给门店带来一流量增长，顾客黏性提升。截至2024年6月30日，公司慢病建档会员证90天复购率较非普通会员高10.9个百分点。
问题8：老百姓对于新零售业务有什么样的发展战略？
答：公司致力于成为以科技驱动的健康服务平台，近年来持续向新零售领域拓展。首先是数字化工具层面，公司升级R2C、O2O的货主主题模式和运营工具，引入先进的SCRM社会化客户关系管理体系，优化用户交互流程，提升服务质量和效率。应用层面，公司依托先进的数字化工具，深入挖掘市场需求，将零售场景与需求深度融合，打造便捷便利的购物体验。
从数据来看，公司目前已形成线上线下渠道协同，新零售业务保持快速增长。2024年上半年，公司线上线下渠道销售总额10.6亿元，占集团总销售额10%。公域店方面，2024年二季度公司O2O与R2C销售增长分别高于市均第六与第三。私域方面，公司“老百姓大药房”微信小程序提供了24小时在线服务，用户活跃度和销售持续保持提升。2024年二季度小程序DAU(日活跃用户)同比增长100%，动销门店数同比增长50%。截至2024年二季度末，公司小程序外单日均11.856家，24小时小店达708家。
线上线下融合是大趋势，拥抱新零售，打造“产品+服务+客群”闭环生态是公司的战略之一，公司将持续提升核心客需，优化购药便捷性，同时提升数字化水平提升，以更先进的技术力量赋能新零售业务，促进新零售业务增长。

问题9：目前行业竞争激烈，各地比价系统陆续上线？对此如何看待未来行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？
答：行业竞争加剧及比价系统上线，并非行业毛利率趋势如何看。未来行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？
一、如何看待行业竞争及比价系统？
零售行业竞争加剧，比价系统陆续上线，这对行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？
零售行业竞争加剧，比价系统陆续上线，这对行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？
二、如何看待自有品牌规划？
零售行业竞争加剧，比价系统陆续上线，这对行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？
零售行业竞争加剧，比价系统陆续上线，这对行业毛利率趋势如何看？公司是否有应对策略？自有品牌规划如何？

问题10：公司如何提升供应链效率？
答：公司持续提升供应链效率，主要通过优化采购系统，提升供应链效率，降低采购成本。同时，公司也在不断优化物流体系，提升配送效率，缩短配送周期。此外，公司还在不断优化仓储管理，提升库存周转率，降低库存成本。通过这些措施，公司不断提升供应链效率，增强市场竞争力。
问题11：公司如何看待医保支付改革？
答：公司密切关注医保支付改革，积极应对政策变化。公司将加强与医保部门的沟通，确保合规经营。同时，公司也在积极探索新的支付模式，提升终端支付便利性，提升顾客购物体验。
问题12：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题13：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题14：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题15：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题16：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题17：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题18：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题19：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题20：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题21：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题22：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题23：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题24：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题25：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题26：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题27：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题28：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题29：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题30：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题31：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题32：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

问题33：公司如何看待行业竞争？
答：公司认为行业竞争是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。
问题34：公司如何看待行业整合？
答：公司认为行业整合是行业发展的必然趋势。公司将保持开放心态，积极寻求合作机会。同时，公司也在不断提升自身核心竞争力，以应对激烈的市场竞争。

上海英方软件股份有限公司 关于召开理财产品专用结算账户的公告

公告编号：2024-057
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、准确性和完整性依法承担法律责任。
上海英方软件股份有限公司（以下简称“公司”或“英方软件”）于2024年2月1日召开了第三届董事会第二次会议、第三届监事会第十五次会议，审议通过了《关于使用暂时闲置募集资金进行现金管理的事项》，同意公司在确保不影响募集资金投资项目建设和使用的前提下，使用最高不超过人民币63,000万元（包含各季度的暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好、具有合法投资资格的资金理财产品，包括但不限于保本理财产品、结构性存款、协定存款、定期存款、通知存款、大额存单等）。上述额度自公司董事会审议通过之日起12个月内有效，在决议有效期内，资金可以滚动使用，并于到期后归还至募集资金专用账户。同时，授权董事长在额度范围内行使投资决策权并签署相关授权文件，包括但不限于选择合格的理财产品发行主体、明确理财品种、选择理财产品品种、签署合同等，同时授权公司财务部具体实施相关事宜。具体内容详见2024年2月2日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《关于使用暂时闲置募集资金进行现金管理的情况》(公告编号：2024-004)。
一、开立募集资金理财产品专用结算账户的情况
公司为了规范募集资金现金管理专用结算账户，具体情况如下：
表1：理财产品信息表
序号 | 理财产品名称 | 开户银行 | 账号
1 | 上海英方软件理财产品 | 上海英方软件股份有限公司 | 8601110000025282
2 | 上海英方软件理财产品 | 上海英方软件股份有限公司 | 3101040000011835

上海英方软件股份有限公司 董事会 2024年9月28日

常州聚和新材料股份有限公司 关于以集中竞价交易方式回购公司股份 比例达到总股本2%暨回购进展公告

公告编号：2024-083
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、准确性和完整性依法承担法律责任。
重要内容提示：
一、回购股份的基本情况
2024年7月15日，公司召开第三届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于以集中竞价方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用公司首次公开发行人民币普通股股份总额的百分之三回购公司股份。
表1：回购进展表
序号 | 回购数量(股) | 回购均价(元/股) | 回购总金额(元) | 回购进度(%)
1 | 15,000,000 | 30.000 | 450,000,000.00 | 100.00
2 | 541,640 | 23.796 | 12,884,577.60 | 3.80
3 | 15,001,640 | 23.796 | 355,914,577.60 | 100.00
4 | 24,381,960 | 23.796 | 576,989,720.00 | 163.99

问题1：回购股份的基本情况
2024年7月15日，公司召开第三届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于以集中竞价方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用公司首次公开发行人民币普通股股份总额的百分之三回购公司股份。
问题2：回购股份的进展情况
根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，公司在回购股份期间，回购股份占公司总股本的比例每周加1%，应当在事实发生之日起3个交易日予以公告，现将公司回购股份进展情况公告如下：
截至2024年9月26日，公司以通过上海证券交易方式进行集中竞价交易方式已累计回购公司股份5,416,401股，占公司总股本242,033,643股的1.23796%，回购均价为23.796元/股，最低价为24.38元/股，支付的资金总额为人民币150,016,086.80元(不含印花税、交易费用等费用)。
本次回购股份进展符合法律法规的规定及公司回购股份方案。
三、其他事项
公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，在回购期间内根据市场情况择机采取回购决策予以实施，同时将根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请“大”投资者注意投资风险。
常州聚和新材料股份有限公司 董事会
2024年9月28日

问题3：回购股份的进展情况
根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，公司在回购股份期间，回购股份占公司总股本的比例每周加1%，应当在事实发生之日起3个交易日予以公告，现将公司回购股份进展情况公告如下：
截至2024年9月26日，公司以通过上海证券交易方式进行集中竞价交易方式已累计回购公司股份5,416,401股，占公司总股本242,033,643股的1.23796%，回购均价为23.796元/股，最低价为24.38元/股，支付的资金总额为人民币150,016,086.80元(不含印花税、交易费用等费用)。
本次回购股份进展符合法律法规的规定及公司回购股份方案。
三、其他事项
公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，在回购期间内根据市场情况择机采取回购决策予以实施，同时将根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请“大”投资者注意投资风险。
常州聚和新材料股份有限公司 董事会
2024年9月28日

密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司 股东减持股份计划公告

公告编号：2024-125
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法律责任。
重要内容提示：
● 股东减持的基本情况
截至本公告披露日，北京玖茂股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“君玖茂林”)持有密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司(以下简称“公司”)股份2,947,013股，约占公司总股本的1.82%。
● 减持计划的主要内容
君玖茂林计划通过上海证券交易所交易系统以集中竞价、大宗交易方式减持公司股份数量不超过2,947,013股，减持时间不超过公司当前总股本的1.82%。其中，以集中竞价交易方式减持的股份数量不超过1,619,640股，以大宗交易方式减持的股份数量不超过1,327,553股。
一、减持主体的基本情况
表1：减持主体基本信息表
姓名 | 职务 | 持股比例(%) | 持股数量(股) | 减持比例
北京玖茂股权投资合伙企业(有限合伙) | 实际控制人 | 1.82% | 2,947,013 | 1.82%
表2：减持计划的主要内容表
减持主体 | 减持数量(股) | 减持时间 | 减持方式 | 减持数量占当前总股本比例
君玖茂林 | 不超过2,947,013 | 2024年10月28日至2025年7月 | 集中竞价、大宗交易 | 不超过1.82%

密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司 对外担保进展公告

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法律责任。
重要内容提示：
● 被担保企业名称：上海衡润化工科技有限公司(以下简称“上海衡润”)
● 本次担保金额及已实际为其提供的担保金额：密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司(以下简称“公司”)此次为上海衡润提供担保金额为人民币700.00万元的担保。截至目前，公司(含控股子公司)已为上海衡润提供担保总额为人民币32,290.60万元。
● 本次担保是否有担保反函：
一、担保反函概述
(一)担保基本情况
近日，公司向巴斯夫(中国)有限公司(以下简称“巴斯夫”)出具(其)担保函，就上海衡润与巴斯夫之间的买卖合同，为上海衡润提供担保金额为人民币700.00万元的担保。
本次担保事项后，除已履行期间的担保，公司及子公司对外担保金额为人民币445,382.77万元。(本次对外担保事项的担保额度在范围内)
(二)本次担保事项的内部控制决策程序
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。
二、被担保人的基本情况
上海衡润化工科技有限公司
成立时间 | 2010年12月02日 | 注册资本 | 7000万人民币
法定代表人 | 汪强 | 统一社会信用代码 | 91310115660100044
注册地址 | 上海市虹口区北平路3号5层520-2

问题1：担保的基本情况
上海衡润化工科技有限公司
成立时间 | 2010年12月02日 | 注册资本 | 7000万人民币
法定代表人 | 汪强 | 统一社会信用代码 | 91310115660100044
注册地址 | 上海市虹口区北平路3号5层520-2
问题2：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题3：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。
问题4：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题5：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题6：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题7：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题8：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题9：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题10：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题11：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

问题12：担保的进展情况
公司于2024年4月11日、2024年5月6日召开了第三届董事会第三十五次会议、2023年年度股东大会审议通过了《关于公司2024年度担保额度预计的议案》，同意公司2024年度担保总额不超过人民币105.4亿元，担保期间自2024年起至2025年12月31日止。具体情况详见公司于2024年4月12日、2024年5月7日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露的公告。

芜湖富春染织股份有限公司 关于 向下修正“富春转债”转股价格的公告

公告编号：2024-082
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法律责任。
重要内容提示：
●截至2024年9月27日，芜湖富春染织股份有限公司(以下简称“公司”)转股已出现连续三十个交易日中至少有一个交易日的收盘价低于当期转股价格的85%的情形，已触发“富春转债”转股价格向下修正条款。
●经公司第三届董事会第二十三次会议审议通过，公司董事会决定本次向下修正“富春转债”转股价格。同时自未来六个月内(即2024年9月28日至2025年3月27日)，公司将再次触发“富春转债”转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。在此期间之后(从2025年3月28日起计算)，若再次触发“富春转债”转股价格的向下修正条款，届时公司董事会将再次召开会议决定是否启动“富春转债”转股价格的向下修正程序。
(一)“富春转债”基本情况
“富春转债”由中国证券监督管理委员会核准关于核准芜湖富春染织股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复(证监许可[2022]814号)，芜湖富春染织股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年6月23日公开发行了转股价格570元/股，每张面值人民币100.00元，发行总额为人民币57,000.00万，期限6年，债券票面利率为：第一年0.30%、第二年0.50%、第三年1.00%、第四年1.50%、第五年1.80%、第六年2.50%。
公司于2024年11月在上海证券交易所网站披露《2022年度权益分派公告》，公司57,000万元“富春转债”公司债券于2022年7月28日起在上海证券交易所挂牌交易，债券简称“富春转债”，债券代码“111005”。
(二)修正转股价格
根据《芜湖富春染织股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》(以下简称“《募集说明书》”)约定，公开发行的“富春转债”于2022年12月29日起可转换为公司股票。初始转股价格为23.19元/股，最新转股价格为15.70元/股。历次转股价格调整如下：
1、公司于2022年12月23日召开2022年第四次临时股东大会，审议通过了《关于调整公司向下修正“富春转债”转股价格的议案》，“富春转债”的转股价格自2022年12月26日起由23.19元/股调整为19.29元/股。具体情况详见公司于2022年12月24日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《富春转债向下修正转股价格可转债转股价格的公告》(公告编号2022-105)。

2、因公司实施完毕2022年年度权益分派方案，“富春转债”的转股价格自2023年5月23日起由19.29元/股调整为15.85元/股。具体情况详见公司于2023年5月16日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《富春染织关于实施2022年年度权益分派调整可转债转股价格的公告》(公告编号2023-043)。
3、因公司实施完毕2023年年度权益分派方案，“富春转债”的转股价格自2024年5月23日起由15.85元/股调整为15.70元/股。具体情况详见公司于2024年5月16日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《富春染织关于实施2023年年度权益分派调整可转债转股价格的公告》(公告编号2024-041)。

二、可转债转股价格修正条款触发情况
根据《募集说明书》的相关规定，在本次发行前的可转债存续期间内，当公司董事会在任意连续三十个交易日中至少有一个交易日的收盘价低于当期转股价格的85%时，公司董事会有权提出转股价格向下修正条款。
截至2024年9月27日，公司股价已出现连续三十个交易日中至少有一个交易日的收盘价低于当期转股价格的85%的情形，已触发“富春转债”转股价格向下修正条款。
三、本次向下修正“富春转债”转股价格的具体情况
鉴于“富春转债”距离6年的存续期届满尚早(存续的起止日期：2022年6月23日至2028年6月22日)，且近期公司股价受宏观经济、市场调整等因素影响，波动较大，未能正确体现公司长远发展的内在价值。公司董事会和管理层从公平对待所有投资者的角度出发，综合考虑公司的基本情况、股价走势、市场环境等诸多因素，以及对公司长期健康发展与内在价值的维护，为维护全体投资者的利益，审慎决策并履行了相应的审议程序，公司于2024年9月27日召开第三届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于向下修正“富春转债”转股价格的议案》，决定本次向下修正转股价格，同时自未来六个月内(即2024年9月28日至2025年3月27日)，公司将再次触发“富春转债”转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。在此期间之后(从2025年3月28日起计算)，若再次触发“富春转债”转股价格的向下修正条款，届时公司董事会将再次召开会议决定是否启动“富春转债”转股价格的向下修正程序。
“富春转债”转股修正日期为2024年12月29日至2025年6月22日，敬请“大”投资者注意投资风险。特此公告。

芜湖富春染织股份有限公司 董事会
2024年9月28日

江苏新泉汽车内饰股份有限公司 关于 2024年半年度业绩说明会召开情况的公告

公告编号：2024-067
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法律责任。
一、业绩说明会召开情况
2024年08月31日，公司在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及指定信息披露媒体披露了《江苏新泉汽车内饰股份有限公司关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》(公告编号：2024-065)。
2024年09月27日下午14:00-15:00，公司董事长兼总经理冯志华先生、独立董事李瑞明先生、副董事长兼董事会秘书高海光先生、财务总监李新芳女士出席了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流，就投资者关心的问题进行了回复。
二、投资者关注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、请问公司三季度业绩怎么样？
答：公司三季度报表将于2024年10月31日披露，届时请关注公司公告。
2、请问公司工商变更何时完成？
答：公司工商变更已于2024年8月16日完成，工商变更登记手续正在办理中。

3、请问独立监事履行一下公司的法人治理、内控体系和ESG可持续发展。
答：公司已经建立了合理的法人治理结构，完善的内控体系，公司高度重视内控体系建设，持续提升内控建设，建立合规管理长效机制，进一步完善公司治理水平。
4、请问公司将采取哪些措施来提升公司内在价值？有中短期计划吗？
答：公司未来将持续深耕主业发展，努力通过良好的业绩表现，规范的公司治理，积极的资源回报，促进公司内在价值的提升。根据《公司2023-2024年度分红回报规划》(以下简称“分红规划”)规定，公司将每年进行一次分红，公司董事会将根据公司的需求状况，向公司股东大会提交关于中期现金分红、现金分红已于2024年6月27日实施了2023年度权益分派，当前无其他相关计划。具体请关注公司公告。详细。
5、请介绍一下公司出海情况？
答：公司正在积极开拓海外市场，已与多个国家的经销商建立了合作关系，目前海外业务处于起步阶段，公司将持续加大海外市场拓展力度，提升国际竞争力。

关于公司2024年半年度业绩说明会的详细情况请查阅上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《江苏新泉汽车内饰股份有限公司关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》(公告编号：2024-065)。
特此公告。
江苏新泉汽车内饰股份有限公司 董事会
2024年9月27日

贵州省交通规划勘察设计研究院 股份有限公司 关于收到遵义市 红花岗区人民法院《受理案件通知书》 暨重大合同诉讼进展的公告

公告编号：2024-075
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法律责任。
重要内容提示：
● 案件所处的诉讼阶段：诉讼已受理，尚未开庭审理。
● 上市公司所处的当事人地位：原告。
● 涉案金额：人民币249,234,133.95元。
● 是否对公司生产经营产生负面影响：公司按照谨慎性原则已将款项计提资产减值损失，若按履约预计赔偿金本次审理程序予以回，公司将按照会计准则进行相应处理。公司将及时对该诉讼事项的进展情况进行信息披露义务，敬请“大”投资者注意投资风险。
贵州省交通规划勘察设计研究院股份有限公司(以下简称“公司”或“勘设股份”)于2024年6月13日召开第五届董事会第十七次会议，