

证券代码：000417

证券简称：合肥百货

合肥百货大楼集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-05

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	兴业证券代凯燕、金秋，光大资管严可人，金元顺安基金张宇，东吴自营杨默曦
时间	2024年5月29日上午
地点	公司20楼会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员	副总经理、总会计师：刘华生 董事会秘书：杨志春
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司今年一季度实现了营收、利润双增长，请简单介绍一下业绩增长原因？</p> <p>答：2024年以来，公司在改革、创新、转型上重点发力，坚定不移实施“1125”发展战略，牢固树立“销量为王、效益为先、服务至上、风险可控”经营理念，深入开展“555”改革发展行动，各项工作稳步推进，经营指标呈现稳步增长态势。一是多措并举实现经营“开门红”。积极开展销售竞赛，抢抓元旦、春节等节点营销促销，元旦、春节期间零售业态销售同比分别增长28.21%、29.57%，元旦单日破亿元。二是全力以赴加快网点拓展及重点项目建设。聚焦主业布局再优化，报告期内新增经营网点8家，其中超市7家、菜市场1家，全省连锁网络布局进一步完善。加速推进肥西农产品物流园建设，持续推动合家福超市网</p>

点发展及在营门店改造，多措并举提升网点效能。三是精准施策发力线上销售。组建公司特色主播团队，上线运行“i 百大”平台，注册会员超 30 万人；培育线上销售百万品牌 5 个。合家福小时达直播销售、周谷堆场播实现销售超 500 万元。四是多点突破推进品牌提效更新。通过“源头直采、厂家定制、统采统配、联采联配”加快品牌更新，合家福新增直营品牌 44 个，引进新品牌 66 个，引进 1474 个 SKU；百货业态引进新品牌 30 个。坚持“一店一策”、“千店千面”，根据门店所在区域、商圈做出针对性门店规划、调整品类结构、主打商品、门店陈列及增值服务等板块，强化精细化运营能力。一季度，公司会员消费金额超 13 亿元，同比提高 3.2 个百分点。五是纵深推进改革降本增效。继续深化“大部制”改革，公司总部内设机构由 13 个精简至 12 个；一季度期间费用（销售费用、管理费用、财务费用）较上年同期下降 1094 万元。

通过上述举措的叠加效应，2024 年第一季度，公司营业收入、净利润实现“双增”，其中营业收入 20.02 亿元，同比增长 1.68%；归属于上市公司股东的净利润 1.05 亿元，同比增长 8.90%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 8861.53 万元，同比增长 17.23%。

2. 公司“双主业”中零售主业主要包含哪些业态？公司是否有奥特莱斯业态？

答：1. 作为安徽省综合型商贸流通龙头企业，公司当前产业覆盖零售业及农产品交易市场两大类主业，其中零售业作为公司的基础产业、第一主业，包括百货、家电、超市连锁、电子商务、合鑫商贸等细分业态，目前暂未布局奥特莱斯业态。2. 未来公司将紧紧围绕行业发展趋势、公司发展战略和市场需求变化，依托双主业、多业态协同发展优势，加强谋划研究、抢抓战略机遇，争取在业态布局、项目拓展方面实现新的突破。

3. 农批市场作为公司重要的业态之一，当前主要经营模式是什么？2023 年，公司农批市场占营收的比重如何？毛利率情况？

答：1. 公司农产品交易市场的业务经营模式主要包括摊位出租、交易佣金。摊位出租是交易市场的主要经营模式，即在各类商品批发区域内，公司根据各租户租赁的摊位面积每年收取固定的租金收入。交易佣金即根据买卖双方农产品批发市场的交易量或交易额按一定比例收取相应的佣金。2. 2023 年度，公司农产品交易市场占营业收入比重为 6.79%，较上年同期提升 0.26 个百分点，毛利率为 77.06%，较上年同期提升 0.35 个百分点。

4. 公司旗下的房地产业务怎么样？新政颁布后，是否会减轻去化压力？

答：1. 公司当前房地产业务仅为农批市场项目开发的配套房产销售。截至目前，周谷堆大兴物流园配套的部分住宅、沿街商铺在售；肥西物流园配套 C 地块 F1、F2、F3、F4、F5、F6、F7 七栋商业楼及 E 地块沿街商铺持续销售中，配套住宅佰宸府营销中心已开放。2. 房地产新政颁布后，公司在售项目客户来访量显著提升，预计将对销售量起到一定提升作用。

5. 公司连续多年进行稳定分红，明年是否有提高现金分红比例的计划？

答：公司在兼顾可持续发展的同时，高度重视对投资者的合理投资回报，积极保护投资者合法权益，上市以来累计实施现金分红 26 次，累计分红总额达 15.02 亿元，持续与投资者共享发展成果。未来，公司将综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及资金支出安排等，合理制定利润分配预案，在保证正常经营的前提下，继续坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红，积极回报全体股东。

	<p>6. 针对公司新的业态探索及业务布局，公司是否配备了相应的专业人才？</p> <p>答：公司始终高度重视“以人为本”的管理理念，为进一步提升改革质效、更好服务于企业转型升级发展，2023年以来通过开展中基层管理岗位全员竞聘，选拔任用140人，年轻管理人员121人，本科及以上学历人员94人，进一步优化管理人员队伍年龄和学历结构；同时，积极畅通员工职业成长通道，启动“百名储备、百名经理、百名店总”三个百名培养工程，组织百名人员跟会学习169场，组织参学人员488人次，通过“座谈会”、“导师带徒”、“跟班学习”等举措，统筹推进人才建设。通过校招、社招等多渠道引进招商、线上、跨境、投资等领域高质量人才33人，与合工大、安大等10所高校建立企校战略合作关系，为公司高质量发展提供坚强人才保证。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>未涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>