

证券代码：000417

证券简称：合百集团

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：2025-02

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
活动参与人员	国泰君安、华泰柏瑞基金管理有限公司、新华养老保险股份有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、磐厚动量（上海）资本管理有限公司、浙商基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、国联基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、汇安基金管理有限责任公司、景顺长城基金管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、新华资产管理股份有限公司、中信证券股份有限公司、量度资本、财通证券、财通基金
时间	2025 年 1 月 16、17 日
地点	公司会议室
形式	电话会议、线上交流
上市公司接待人员	董事会秘书：杨志春 证券事务代表：胡楠楠
交流内容及具体问答记录	<div>1. 请问 2024 年 Q4 以来公司主业（零售业务、农产品交易市场业务）经营情况，以及与 Q3 相比有什么变化？</div> <div>答：零售主业中，受制于零售行业的整体挑战及消费需求未有效提升等因素影响，百货经营承压，超市相对平稳，电器受“以旧换新”及“国补”影响四季度销售提升明显；农批主业运营情况良好，农批市场交易量稳中有升。</div>

	<p>2. 请问公司未来收入利润增长的驱动？</p> <p>答：零售主业中，百货、电器主要通过存量门店优化调改提高利润空间，超市保持一定的开店节奏，也是营收增量来源之一。农产品流通主业作为公司当前重点发展的业态之一，也是公司主要的利润贡献点，未来通过周谷堆大兴农批市场、宿州农批市场以及新开的肥西物流园实现规模稳步扩张，同时围绕农批上下游产业链，公司已成立了合家兴供应链科技公司、合家康农产品加工配送公司、合家悦菜市场、检测公司等在内的系列农批配套企业，都将为农批业态贡献营收及利润来源。此外，在两大主业外，公司目前在探索发展的“线上、跨境、冷链、新兴产业”等新业也都处于培育期，也是公司未来新的增长点。</p> <p>3. 请问公司业务层面是否有季节性，比如一季度收入利润占比更高？</p> <p>答：零售行业受季节性影响较大，公司的营收及净利润变动情况整体符合零售行业季节特点，一季度一般是全年销售旺季，利润贡献占比较大。</p> <p>4. 请问公司的存货、投资性房地产、债权投资科目是什么？以及 2024 年现金降低较多的原因？</p> <p>答：目前公司存货主要包括库存商品、开发产品（公司持有待售的住宅及商铺）；投资性房地产主要为已出租的建筑物（主要为农批市场仓位）；债权投资主要是银行大额存单。货币资金减少主要是归还银行贷款、投资基金及金太阳股权，同时购买银行大额存单所致。</p> <p>5. 请问超市门店类型及一般面积大概在多少？</p> <p>答：目前公司旗下合家福超市拥有大型购物广场近 30 家，经营面积超 11 万平方米；大型综超近 70 家，经营面积超</p>
--	--

	<p>10 万平方米，包含阿福优选等高端门店；标超已超 100 家，经营面积超 6 万平方米，包含社区标超、生鲜加强型门店阿福鲜生、阿福主题店、校园店等。</p> <p>6. 请问超市业务的供应链情况？</p> <p>答：针对超市的供应链建设，公司主要围绕以下几个方面开展：一是统采统配实现突破，合家福皖中区域全面实现商品覆盖，皖南区域统采统配比例达 75%，皖北区域达 73%。二是源头直采不断扩大，2024 年全年新增基地 40 家，新增直营品牌 58 个，直营品牌总数达 320 个。三是持续优化商品结构，引进新品牌 256 个，引进新品 7152 个，淘汰低效无效商品 9540 个。引进及新开发 3R 商品 185 个。四是建立生鲜初级加工中心，完成肉类加工 167.5 吨，开发定制净菜、寿司等细小分类单品 139 支，实现销售 180 万元。五是自有品牌打造全面提速，新开发自有品牌单品 400 个，新增定制厂家 15 家，销售及毛利分别同比增长 142.25%、82.93%。</p> <p>7. 请问以旧换新政策执行以来，电器门店的销售变化？</p> <p>答：2024 年公司下属百大电器积极把握“以旧换新”政策，快速上线 8 类家电品类、24 类智能家居品类超 3.3 万个补贴商品。自 2024 年国补政策实施以来，安徽省卖场焕新机器超 10 万台，实现销售超 4 亿元，门店家电销售同比增长 121%。</p> <p>8. 请问安徽地区以旧换新额度执行的情况？</p> <p>答：近期，安徽省印发出台了《关于进一步做好加力支持消费品以旧换新工作的通知》《关于做好加力支持消费品以旧换新工作的补充通知》，并及时扩大汽车置换更新补贴政策实施起始时间和实施范围、扩增 24 类家装厨卫补</p>
--	--

	<p>贴产品，拓宽政策受益面。目前，全省参与补贴的品牌产品型号已达 5.2 万种。在“国补”的基础上，安徽优惠加码叠加“省补”活动，推出“政府补贴+商家（平台）优惠+厂家让利+金融机构消费信贷利息减让”的“组合拳”，优惠政策的延续预计将对今年电器销售带来积极影响。</p> <p>9. 请问农批市场业务的线上化发展情况？</p> <p>答：一方面，公司持续打造数字农批，整合数字资源，上线预登记及进场、支付收单功能、日周月监管及智能电子秤等系统，目前已覆盖蔬菜及水产区域商户。通过平台预登记进场交易货物日均达 4000 吨，日均交易追溯数据 6400 条，有效提升市场运转效能。另一方面，打造周谷堆“优选”、“甄选”、“美食”、“生鲜到家”四个直播账号，实现江浙沪皖区域的辐射。2024 年全年共组织了近千场直播活动，总曝光量突破千万人次。其中，单次直播最高在线人数达 2070 人，累积吸引 10 万余名粉丝关注，累计销售额近 3000 万元。</p> <p>10. 请问公司在降本增效层面做的布局？</p> <p>答：一是深化“大部制”改革，优化整合组织架构和职能设置，集团总部内设机构由 16 个缩减为 12 个。二是优化法人治理结构，围绕“两减一提”总目标，已压减营收规模较小、扭亏无望的企业 3 家、完成立项 7 家，占企业法人总数 20%。三是开展“瘦身行动”，总部职能部门 189 人中 60 人轮岗至经营一线，全集团轮岗交流 158 人，实现“机关转向一线，管理转向经营，总部转向门店”。四是实施，推动人力、采购、物业、管理、融资“五本同降”，期间费用在 2023 年度已下降 2300 余万元的基础上，2024 年前三季度进一步减少 3375 万元，销售费用、管理费用、财务费用同比分别下降 1.34%、2.78%、22.94%。</p>
--	--

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	未涉及
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）	无