

证券代码：600859

证券简称：王府井

王府井集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称 及人员姓名	东吴证券、兴业证券、信达证券、华福证券、安信证券、中信证券、华西证券、长城证券、安信证券、首创证券、国盛证券、西部证券、东北证券、国信证券、中信建投证券、海通证券、友邦保险、中银国际证券、国泰君安证券、相生资产、东海资管、泾溪投资、浙商证券、恒生前海基金、淳厚基金、乾璐投资、Millennium 基金、中邮人寿、方正富邦基金、平安养老、安联资管、红塔红土基金、财通证券、混沌投资、前海人寿、国华人寿、中通基金、OP Capital、国联安基金、中信保诚资管、太保资产、中航基金、人保养老、量度资本、秋晟资产、钦沐资产、蓝藤资产、圆信永丰、景顺长城、惠升基金、源峰基金、西部利得基金、东海证券、利幄资产、银河证券、东方基金、华杉投资、浙商资管、Manulife、Marshall Wace、诚熠投资、创金合信、淡水泉、东证资管、国寿养老、灏霖投资、贺腾资管、弘毅远方、红土创新、花旗、汇安基金、汇添富基金、嘉实基金、交银基金、浪石投资、龙远投资、路博迈基金管理（中国）有限公司、明世伙伴基金、摩根士丹利、宁银理财、磐厚资产、七匹狼、前海开源基金、融通基金、上海合远私募基金管理有限公司、上海途灵、施罗德、太平资产、万家基金、星石投资、亚太财险、易方达基金、甬兴资管&自营、浙商资管公募、中信建投基金、中烟国际、中英资产等
时 间	2023 年 8 月 31 日、9 月 1 日上午
形 式	电话会议
公司接待	公司副总裁、董事会秘书王健

人员姓名	财务总监吴珺 证券事务代表连慧青等
交流活动主要内容	<p>一、 管理层介绍公司情况及 2023 年半年度经营业绩</p> <p>公司上半年总体经营情况呈复苏态势但尚不均衡，上半年实现营业收入 63.8 亿，同比增长 11.07%；归属于上市公司股东的净利润 5.18 亿元，同比增长 36.05%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.59 亿元，同比增长 183.60%；基本每股收益 0.45 元，同比增长 35.71%。上半年经营总体回升态势明显。一季度恢复态势较二季度更佳。</p> <p>从门店情况来看，公司旗下一共有 75 家大型零售门店，涉及全国七大经济区域，35 个城市，总经营建筑面积 449.25 平方米。公司目前有 36 家百货门店，是公司的主要业态，16 家奥特莱斯门店，23 家购物中心，12 家合资超市，专营专卖自营和加盟大概一共是 337 家，其中法雅公司自营店铺 130 家，加盟店铺 270 家，睿锦公司有 25 家。另外今年上半年线上销售实现了 7.2 亿。</p> <p>免税业务，1 月 18 号公司首家免税店万宁王府井国际免税港一期对外营业，线上全球购也于同期开业。奥莱业态上半年增长态势非常好，营收增长了 42.08%，占总营收的 15.31%，结构占比继续扩大；购物中心增长了 2.22%，业绩增长不错；百货业态依旧是公司最主要的经营业态，营收比去年同期略增，增长率 2%，比重下降至不足 47%。</p> <p>从商品来看，代表新生活方式品类、科技创新类产品、体验服务方面品类表现比较好，百货业态中化妆品、女装、珠宝、男装、运动在总体销售中销售靠前，奥莱业态中运动和女装销售占的比重较大。</p> <p>从客流情况来看，1-6 月份客流上升比较明显，客单价增长了 2%左右。</p> <p>从发展情况来看，公司今年签订了几个发展项目，今年以及后续一两年会陆续开业。北京世界之花项目（uptown 奥莱）、王府井喜悦项目（金街项目）、王府井海垦广场等项目预计在今年年底开业。老门店改造方面，西单商场已获得相关审批，预计明年会进行改造和调整。</p> <p>二、 公司管理层与投资者互动交流</p> <p>问题 1：万宁免税港里面的有税收入是记在奥莱还是免税？ 答：在奥莱。</p> <p>问题 2：奥莱上半年增长亮眼，从区域或者同店的角度拆分，</p>

增量来源于哪里？

答：奥莱增长超 40%，总体都在增长，其中沈阳、长春、西安等地区门店恢复较快，主要受益于高性价比商品更受消费者喜好。

问题 3：海南免税上半年营收 1 亿多，全年预估大概是多少？

答：下半年二期在筹备过程中，前期工作都在做，开业时间在跟品牌商沟通，要看品牌的入驻情况。

问题 4：万宁店客单价情况以及趋势如何？毛利率偏低原因，未来有无提升空间？

答：万宁客单价趋势与季节结构有关，旺季一、四季度客单价相对高，淡季二、三季度相对较低。毛利率偏低与销售结构和品类问题有关，目前主要销售的商品是香化、数码和 3C 产品，毛利相对会低一些，后期随着整体销售规模不断扩大，预计毛利率也会有所增长。

问题 5：供应链方面，免税和有税会有协同吗？

答：有。尤其在前期化妆品品类供应链搭建方面协同非常显著。

问题 6：请介绍一下海南万宁免税店品类结构情况，以及近期经营状况和后续规划。后续免税店品类引入方面公司如何考虑？

答：万宁免税店一期是 23 年 1 月 18 日对外营业，现正在推进二期筹备工作，整个项目建筑面积是 10.25 万平米，未来会逐步扩增项目内的免税经营面积。目前，一期销售品类主要有香化、数码、酒、电子产品和饰品，还有少量体育用品。二期会加大时尚品类、体育品类的引入，结合体育优势，丰富商品选择，打造免税和有税融合的体育区域。

问题 7：奥莱业态如何展望后续趋势？

答：奥莱下半年乃至明年存量门店会保持较好的增长趋势。除拥有高性价比的商品组合外，奥莱业态这几年不断调整提升，比如加入餐饮、娱乐等服务性功能，满足了多方面的消费需求，预计未来还是会保持良好增长态势。

问题 8：公司这两年升级和关闭了一些项目，能否介绍公司新增了多少零售项目以及贡献如何？

答：近几年王府井集团一直在发展，每年有 3-5 家左右新开门店，比如河南新乡奥莱项目、呼和浩特“如意小镇”、四川绵阳门

店都是近两年新开业的，总体表现都不错。新开项目目前主要是购物中心和奥莱，因为受特殊时期影响，培育期会有延长，但业绩情况总体还是不错。

发展方面，今年有几个新签约项目开业，包括北京世界之花、金街购物中心（喜悦项目）、海南王府井海垦项目预计今年年底开业，新开门店很难当年实现盈利，会对公司当期业绩有一定影响。

问题 9：股权激励方面，目前计划主要是针对王府井，针对首商是否有考核方面的要求？下一期股权激励流程是怎样安排的？股权激励里今年的业绩承诺是否会有调整，对于完成目标是否有压力？

答：现行股权激励计划于 2020 年推出，原考核期为 21、22、23 三年，22 年因为疫情影响，延期到 21、23、24 这三年。指标肯定不会再做调整。现计划考核业绩指标不包括原首商。下一期股权激励计划目前尚无安排。公司会根据实际情况，保持与国资和大股东的沟通。

问题 10：海垦项目今年开业，主要是做有税还是免税？

答：有税业务。

问题 11：市内免税店政策方面有没有什么准备？选址情况？政策获批后，预计多长时间可以开业？

答：政策尚不明朗，不涉及选址。

问题 12：万宁门店上半年整体销售情况如何？半年报只披露了免税情况，想请教万宁单店层面的收入和盈利情况？

答：半年报已经进行了披露，报表中海南奥特莱斯旅业开发有限公司就是万宁项目，是有税和免税都在里面，上半年收入 1.87 亿，亏损 5000 万。

问题 13：机场免税方面我们最新的进展和布局如何？包括北京首都机场和大兴机场免税的申请、进度以及后续可能开业的时间？

答：项目尚未获批。

问题 14：发展奥莱这部分，未来希望奥莱在整个体系中的占比，以及未来重点发展的区域、结构方面是怎样的？

答：购物中心和奥莱争取占比在 30%左右，这几年奥莱业态在

结构中增大，未来奥莱是公司重点发展的业态，因为在一段时间内还有一定成长性。选址方面，一是需要有一定消费能力和级次的城市，二是交通便利、物业成本相对较低；三是具有一定体量，能够满足消费者多元需求。

问题 15：公司在 REITS 方面有考虑吗？有在城市试点的打算吗？

答：REITS 本身是一个融资手段，未来融资方面公司不排斥任何方式，目前具体的 REITS 还没有新的进展。

问题 16：公司预计年底有一些购物中心和奥莱开业，前期会影响业绩，目前内部估计的盈利周期大概是多久？去年有些店开业，今年上半年还是亏损状态，今年开业的新店是否会影响明年上半年的业绩，如何平衡这些影响？

答：新店不可能开业当年盈利，肯定是需要一定的培育期。公司一方面控制成本，另一方面希望用存量带动增量，以存量的稳步增长来弥补增量开业初期的亏损。

问题 17：有一些协会统计数据，燕莎奥莱销售额大概 30 多亿，在公司报表里奥莱收入只有 10 亿左右，奥莱业态是怎么确认收入的？

答：按新收入准则要求，联营销售模式下按净额法确认收入。燕莎奥莱联营占比为 90%以上，30 多亿的收入是收入规模概念，与上市公司报表层面营收有区别。

问题 18：奥莱两个子公司，陕西王府井奥莱今年上半年利润与 21 年相比下滑 70%，西安温泉奥莱与 21 年相比下滑 50%，这两个奥莱店为什么与 21 年相比下降这么多？

答：两个门店不是业绩下滑，这两个奥莱今年上半年表现都比较亮眼。与 21 年相比是会计准则方面的变化，是财务费用方面的影响，与门店经营没有太大关系。

问题 19：上半年 70 多家门店中有 30 家左右门店是亏损状态，除了新开门店，还有百货店和购物中心有亏损，对于长年亏损的门店，公司未来如何处置？

答：有一些存量门店和新开门店都处于亏损状态，部分门店受到特殊时期闭店的影响，尤其对新开门店有很大影响，导致亏损期拉长。今年来看，特别是疫情期间开业的门店，亏损都在大幅减少。

一些百货门店的亏损，与业态发展趋势和门店经营都有关系。针对这些亏损门店，这些年来公司一直在进行转型调整。对于有条件的，特别是自有物业的转型调整，通过调整经营内容，改善经营环境等；对于持续亏损且看不到前景的门店，租约到期之后就不续签了。

问题 20：成都和长沙王府井百货有限公司今年上半年的利润相比 21 年上半年分别下降 27%和 40%，这两个门店附近都有类似高端购物中心的门店，业绩下滑是否是受到其他竞争对手的冲击？下半年这两个门店相比 21 年降幅是否会收窄？

答：百货店整体恢复还没有达到 21 年水平。现在竞争态势激烈，公司会根据自身特点和优势进行转型升级，目前在逐个研究，加快推进具体实施。

问题 21：上半年客流量、转化率和客单价方面情况如何？七、八月份北京百货和购物中心的客流和销售情况如何？

答：总体看，上半年客流量明显恢复，与同期相比有较好提升，但恢复不均衡，业态和区域都存在一定差异。客单价有所恢复。七、八月份客流比上半年更好，但这部分客流以旅游和度假为主，季节性比较强，转化率相对低一些。

问题 22：世界之花项目预期大概是怎样的水平？能做到像燕莎奥莱这样的水平吗？

答：受区域差别和门店成熟度等因素影响，短期内不可能。

问题 23：王府井业态非常丰富，各业态后续会有怎样的变化趋势？公司如何提高奥莱和购物中心业态的营收占比？

答：从业态看，今年上半年奥莱业态和购物中心业态表现不错，收入占比持续升高，今后也是公司重点发展的两个业态。奥莱业态 1-6 月份的总体表现比较亮眼，购物中心业态保持平稳增长，今年年底或者是明年还会有新开项目。

问题 24：海南除万宁和海垦外，有无其他项目规划？公司除了北京和海南地区以外，在别的城市有后续免税规划吗？

答：目前没有。

问题 25：金街购物中心上半年大额亏损原因？

答：喜悦项目年底开业，目前尚无营业收入，亏损主要受新租赁准则影响。

	<p>问题 26：联营模式和租赁模式下，门店 GMV 有多大差异？ 答：两种模式都是指门店与供应商之间的合作模式，两种模式下 GMV/销售规模差异并不大。</p> <p>问题 27：公司会有收购百货等有税项目的考虑吗？ 答：如果区域位置、物业条件、经营状况都比较好，且收购成本可控，公司不排斥收购的可能。</p> <p>问题 28：目前在整个消费当中，高端品牌消费比较稳定，公司对品牌层级的提升，有何举措？ 答：近年来公司持续在做相关方面工作。但奢侈品开店会对地理位置、物业条件、门店定位、配套服务等多方面提出要求，公司旗下具备条件的门店会在经营中根据自身定位和顾客情况，不断转型调整，逐步增加相关元素，引入相应品牌。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>接待交流过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>

王府井集团股份有限公司

2023 年 9 月 4 日