

大商股份有限公司
投资者关系活动记录表

活动类别	业绩说明会
活动主题	大商股份2025年半年度业绩说明会
活动时间	2025年9月12日上午 9:00-10:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长兼CEO：陈德力 副董事长兼财务负责人：闫莉 董事会秘书：姚磊 独立董事：李延喜
主要内容介绍	本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况如下： 1、投资者提问：公司历年财报账上的货币资金总额比较大，而且没有有息负债。今年中报有 45.19 亿货币资金，这块是历史积累下来的利润还是商户预存预缴费用？对于这么大笔的货币资金，陈董有计划怎么运用，比如做投资，来提高资金的效率，或者发放特别股息，提升股东的获得感吗？零售面对的是个人客户，股东也是客户或者消费者，公司在资本市场的口碑与品牌形象也是对线下消费者的口碑与信心的关键影响因素。请问陈董针对这块有什么举措？ 董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。由于公司所处零售业的行业特点，在销售高峰期前需大量备货等原因，对日常经营中的现金流有较高要求，因此在不影响公司日常经营的前提下，使用阶段性闲置自有资金用于购买安全性高、流动性好的低风险理财产品，这部分资金更加灵活，有利于提高公司资金使用效率，增加公司整体收益，从而为公司和股东谋取更多的投资回报。公司一直以来高度重视股东回报，公司将根据实际经营，并结合资金使用情况，合理规划分红事宜，具体以公司公告为准。 2、投资者提问：作为大连本地人，看到大商商场一楼食品的经营模式特别好，人流也特别多，为公司感到高兴，为什么不在新玛特和麦凯乐也经营同样的业务呢？ 董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者关注。不同商号、不同店铺的定位和业态规划具有差异，尤其是同一商圈内不同商号、不同定位的店铺通过

错位发展，避免同质化竞争，实现共赢。这种错位发展能有效覆盖商圈内更多元的消费需求，提升整个商圈的吸引力和客流承载力，最终让每个店铺都能找到自己的生存与盈利空间。

3、投资者提问：请问陈德力董事长：目前烟台城市乐园处于什么状态？陈董事长针对烟台城市乐园有什么措施推动项目落地创收？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。感谢投资者关注。烟台项目北区已经建成并持续销售，南区基坑施工已完毕。公司一直以来聚焦零售主业，这部分资产会逐步去化，在这过程中，也会积极盘活资产，回笼资金，优化资产结构。项目具体进展情况公司将在达到披露标准时及时披露，请以公司公告为准。

4、投资者提问：公司是否有加大分红、提高股东回报的规划？从而提振市场对公司的信心，树立公司更好的零售品牌形象？

独立董事李延喜答：公司一直以来重视股东回报，6月已完成2024年度分红，每10股派发现金红利10元、每10股派送红股1股，共计派发现金红利3.16亿元，现金分红比例53.93%，在同业中居于较高水平。公司上市以来现金分红24次，累计现金分红39.42亿元。未来，公司将根据实际经营，并结合资金使用情况，合理规划分红事宜，强化股东回报机制，提升投资者获得感，具体以公司公告为准。

5、投资者提问：公司是商业百货板块的绩优股，在三年疫情期间仍能保持盈利，但是股价却长年处于破净状态，请问公司今后有什么计划提振股价？

独立董事李延喜答：感谢投资者提问。股价受多种因素影响，除整体市场情况外，公司主业所在的百货零售行业，目前面临竞争加剧、转型升级等影响，可能使投资者对行业的未来发展持谨慎态度，从而影响公司股价及市值。针对这种情况，公司将通过店铺调改升级，巩固东北、华北店网的经营能力；将引入数字化系统，科技赋能，精准分析各门店销售、毛利、会员、考核等，提高决策效率；运营革新，拆解细分运营成本；改善和提升场景，重塑商业氛围；开展基层管理人员现场实训，以点带面，强化基层团队能力；电器加速拓店，形成更大规模优势，自营食品建立展厅、旗舰店新模型，持续提升盈利能力和业绩水平，并积极探索战略转型或新业务发展，寻找新的增长点。同时，加强投资者沟通，及时、准确地披露公司的经营状况、财务数据、发展战略等信息，增强投资者对公司的了解和信任。优化公司治理，建立健全的公司治理结构，提高决策的科学性和透明度，保护股东权益，增强投资者信心。

6、投资者提问：与同行业其他零售上市公司相比，大商股份的业绩优势和差距体现在哪里？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。与同行相比，我们的优势在

于区域深耕，在东北等地区拥有广泛的门店布局和深厚的客户基础，会员体系成熟，会员销售占比高。在盈利质量上，我们的毛利率较高，费用控制出色。差距方面，部分同行在电商业务、新兴业态拓展上较为领先，我们也在加快数字化转型和新业态探索步伐，如扩大天狗网销售规模等，推进线上线下融合，缩小差距。

7、投资者提问：看公司近期报告净利润下降，然而毛利率却维持在较高水平，是如何做到的？后续还能保持住吗？

董事会秘书姚磊答：感谢投资者提问。毛利率维持高位主要得益于公司主动优化商品结构，汰换低销低效品牌占比，加大户外、珠宝等高毛利品类的自营力度，提升了相关品类销售占比，成功的对冲了部分营收下滑影响。后续公司会持续优化商品品类，深化与供应商合作降低采购成本，严格把控成本费用端，有信心维持较高毛利率水平。

8、投资者提问：公司提到与多家头部品牌签订战略合作，这些合作将如何落地，对公司业绩有怎样的预期提升？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。合作将通过品牌新开店、店铺升级调改、联合营销等方式落地。例如上半年 3 个月品牌新开店 55 家、增销约 5940 万元、创利约 988 万元。下半年计划新开品牌店 143 家、新开和升级区域旗舰店 53 家及城市首店 66 家，随着这些合作的深入推进，预计会成为增加销售收入和利润、助力业绩增长的重要动力。

9、投资者提问：在当前经济形势下，公司如何布局新市场和新业务，以实现可持续发展？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。区域市场方面，公司持续推进“深耕东北、渗透中原、择机南扩”战略，继续巩固升级调改东北店网。业务上，正在沈阳筹建自有稀缺食品城市展厅、大连新建自有稀缺食品旗舰店，集展示、零售、批发、现场加工于一体；电器业务通过“智能体验馆 + 全屋设计”服务提升客单价，并新增加盟店下沉三四线市场，不断探索新的业务增长点 and 市场空间。

10、投资者提问：公司在业态升级方面，未来有哪些具体的规划和目标？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。百货业态持续以“场景重塑与品类优化”为核心，进一步提升首店及独有品牌数量，扩大高坪效品类经营面积。超市业态深化“精品超市与社区生鲜”双线运营模式，提升自营比例。电器连锁将强化场景化门店建设，拓展一站式前装服务，计划新开和升级更多区域旗舰店、城市首店，增强市场竞争力。

11、投资者提问：公司从 2024 年的年报就不再提城市乐园的概念了，想问下公司是不做了吗，目前城市乐园有建成的项目吗？

董事长兼 CEO 陈德力答：感谢投资者提问。大连东港城市乐园项目位于

	大连市中山区北部东港商务区内，目前处于政府调规阶段，适应市场需要以期达到提升项目价值及收益的目的。项目具体进展情况公司将在达到披露标准时及时披露，请以公司公告为准。 12、投资者提问：你好，咱们在费用控制方面，采取了哪些具体措施？未来还有没有进一步的优化空间？ 董事会秘书姚磊答：感谢投资者提问。公司通过精细拆解对比管理固定成本（包含人力成本、基础运营成本等）、变动成本（营销推广等），严格管控费用；合理规划营销活动，考核费销比；引入升级数字管理系统，优化内部流程、提高办公效率。未来我们将持续优化供应链管理，提高运营效率，在采购、物流等环节深挖成本控制潜力，仍有进一步优化空间。
附件清单	无
备注	以上如涉及对行业的预测、投资项目进展、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。