

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—08

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2025年安徽辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u>
活动参与人员	投资者网上提问
时间	2025年9月15日（周一）下午 15:00—17:00
地点	公司会议室
形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
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 证券事务代表：胡楠楠
交流内容及具体问答记录	<p><b>1. 董秘你好，公司前期设立的合家兴供应链公司实质性运营了吗</b></p> <p>回复：公司旗下合家兴供应链科技公司重点围绕季节性产品采购、销售渠道拓展及运营优化等开展工作，业务聚焦蔬菜、水果、蛋品、干杂等生鲜产品供应链服务，目前合家兴供应链科技公司已进入实质性运营阶段，并于2025年6月份升级为肥西县规上企业。2025年1—8月累计销售逾3000万元并实现盈利。下一步，合家兴公司将持续锚定差异化发展路径，深度调研同行及B端经销、分销客户群体，立足公司优势、继续整合业务资源，拓展生鲜农</p>

产品大宗采购与供应链服务业务，积极培育新的利润增长点。感谢您的关注，谢谢！

**2. 公司农批市场的线上业务今年运营情况如何？**

回复：公司旗下农批市场充分发挥场景优势，打造形成“周谷堆甄选”、“周谷堆生鲜到家”等4个抖音直播账号协同发展的农产品直播矩阵，积极利用“走播”带货模式打开线上新市场。2025年1—8月，周谷堆大兴市场、肥西物流园共举办719场直播活动，销售商品总计61万件，实现销售额4000余万元，8月份新增大米、鲍鱼、土鸡蛋等产品，成功上新“榴莲蜜薯”和“贝贝南瓜”，持续丰富品类结构，不断提高直播团队的专业水平和整体运营能力，着力实现品类丰富度与运营质量同步提升。感谢您的关注，谢谢！

**3. 在最近两年，多项政策对于分红提出了明确的要求，明确提升投资者回报。公司有提升分红比例的计划吗？**

回复：公司在关注可持续发展的同时高度重视全体股东的投资回报，上市以来累计实施现金分红27次，累计分红总额达15.88亿元，其中2024年度现金分红占合并报表中归属于上市公司普通股股东净利润的比率为45.02%，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、盈利水平以及资金支出安排等多方因素，在保证企业正常经营的前提下，综合考虑分红频率及分红金额，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。感谢您的关注，谢谢！

**4. 公司陆续参投了三支基金，请公司公布一下已经参投的优质新质生产力项目让中小投资者们都了解一下。同时，建议公司在做大做强主业的同时，一定要高度重视培育新业，这样上市公司方能行稳致远。**

回复：1. 为进一步拓宽公司产业投资布局，基于合肥市

“芯屏汽合、急终生智”产业定位及产业基金发展政策机遇背景，公司陆续参投了合肥兴泰慧科创业投资基金、合肥市国联资本股权投资基金、合肥市共创接力创业投资基金（安徽首支“S基金”），截至目前三支基金均已首期出资，并已投资项目北京史河科技有限公司、合光光掩模科技（安徽）有限公司、株洲中车时代半导体有限公司、合肥新美材料科技有限责任公司等；同时，完成合肥金太阳能源科技股份有限公司 5%股权收购，战略入局新能源行业。2. 公司自更名“合百集团”并确立“提升传统主业”与“发展新兴产业”双轮驱动战略以来，始终围绕既定方向积极推进业务布局，持续做强做优“零售、农批”两大主业，充分发挥股权投资和参投基金的培育孵化作用，加快形成新质生产力，壮大高质量发展新动能新优势。未来，公司将进一步加快战略落地节奏，更积极地推动优质项目与业务协同，持续推动公司高质量发展。感谢您的建议，谢谢！

**5. 看新闻，百大肥西物流园开业一周年庆典圆满举行，经营情况如何啊，有没有和周谷堆形成竞争关系啊！**

回复：公司高度重视农批业态的经营发展，持续加快农批市场转型升级、智慧建设，旗下周谷堆大兴物流园、肥西物流园采用“一体化管理+区域化运营”模式，实现错位经营与优势互补，不断强化“双核”保障作用，进一步拓展公司农批发展空间，扩大市场份额，持续巩固提升农产品流通主业竞争优势。公司旗下肥西农产品物流园自开业以来，坚持在招商拓客、数字化赋能、服务提升等方面下功夫，开业以来实现交易量 43.95 万吨、交易额 63.73 亿元。感谢您的关注，谢谢！

**6. 2025 年，酒业彻底告别高速增长红利，今年公司酒水销售可达到预期**

回复：公司高度重视酒水采销工作，专门成立酒水事业部积极统筹公司资源，不断完善酒水供应链建设，形成“线上+线下+团购”的酒水零售新模式。2025年1—8月，公司实现酒水销售3.26亿元，同比增长16.7%，形成“线上线下融合、高端与细分市场并进”的销售格局；抢抓春节档、端午等热销节点，重点品牌销售增势良好，其中剑南春增长25.5%、迎驾增长13.9%。同时，为更好应对行情变化，公司积极拓展新消费群体、拓宽销售增长来源，引入具有区域代表性、中华老字号等品牌光瓶酒，不断完善简装酒商品结构提升商品竞争力，简酒销售同比增长37.4%；同时推出首款自有品牌“合家醇”啤酒，定位“家庭聚饮高性价比首选”，5月份以来销售突破100万元。感谢您的关注，谢谢！

**7. 中秋国庆双节将至，公司如何未雨绸缪？抢占节日市场红利！**

回复：公司已启动中秋、国庆双节营销方案的策划与筹备工作，将紧盯节日经济和应季热点，积极整合自身优质资源、争取品牌资源支持，加大统筹联动营销力度，营造消费新场景、增强顾客互动新体验，充分发挥多业态、全渠道协同优势积极备战迎“双节”，全力服务好消费者品质化、多样化、丰富化节日消费需求，助力公司销售业绩提升。感谢您的关注，谢谢！

**8. 随着零售商业进入白热化的深水区，奥特莱斯已然成为一种重要的零售商业模式。贵司是否有相关方面的布局。**

回复：在商务部“消费提振年”政策引领及安徽省“徽动消费”系列活动的推动下，公司以“一店一策”的精细化运营思路积极推进业态创新，2025年4月30日，安徽首家京东奥莱旗舰店于公司旗下购物中心百大心悦城正式开业；8月23日，由合家福宣城台客隆公司携手京东奥莱

打造的京东奥莱府山店开业，宣城市首家高端品牌折扣门店正式亮相；8月29日，百大CBD城市奥莱正式启动，紧扣“名品+折扣”的核心定位，重点满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。奥特莱斯相关布局是公司应对消费市场变化、优化业态结构的重要举措，下一步，公司将持续深化与优质品牌及平台的合作，不断优化奥莱业态的运营效率，为消费者提供更具性价比与质价比的消费选择。感谢您的关注，谢谢！

**9. 董秘您好！关于与深农集团的合作，市场非常关注其对公司经营业绩的实际推动。管理层能否分享一个初步的时间表或阶段性目标？谢谢**

回复：2025年6月4日，公司与深圳农产品集团签订合作协议，双方拟携手开展更大范围、更深层次战略合作，探索农批市场运营管理总部打造，推动合肥周谷堆大兴农产品物流园和百大肥西国际物流园实行统一招商、统一运营、统一管理，实现差异化定位、互补经营，力促两个市场总量、辐射力质的跃升，并在产业链上下游延伸、新市场发展方面开展全方位合作，力求充分叠加和发挥双方资源优势，共同推动安徽农产品流通业的发展壮大。目前各项合作情况均有序推进中，感谢您的关注，谢谢！

**10. 打造优质、高价值的自有品牌商品，成为许多商超、便利店企业发力的重点。公司超市业态的自有品牌建设情况？**

回复：公司积极探索自有品牌发展路径，聚焦“品质、健康、安全、价优”开发理念，形成“合家鲜”“柔小百”“佳小百”“合家醇”等自有品牌矩阵，截至2025年8月末，合家福自有品牌单品数已达到464个，涵盖日化、饮料果汁、五谷杂粮、生鲜、酒水等多个品类，1-8月自有品牌销售同比增长98.94%。感谢您的关注，谢谢！

**11. 合肥都市圈要素市场化改革，合百集团有多少业务相关？**

回复：作为中华老字号、安徽本土品牌，公司深耕安徽市场 66 年，产业覆盖零售业及农产品流通两大主业，连锁及批发分销机构遍布安徽 14 个地市及江苏淮安、宿迁、南通 3 市。未来，公司将持续聚焦合肥都市圈要素改革方向，在零售数字化转型、农产品流通标准化、智慧物流、生产性服务业等领域深化实践，通过要素高效配置持续提升上市公司核心竞争力。

**12. 周谷堆城市更新项目，公司可以拿到多少拆迁款？拆迁进度如何？**

回复：周谷堆老市场占地 280 亩，其中公司自有产权土地面积约为 34 亩，目前拆迁工作有序推进中，公司将密切关注动迁进展情况，并依据有关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您的关注，谢谢！

**13. 新疆商贸零售龙头，汇嘉时代 9 月 5 日迎来第二家“胖东来调改店”开业！自 2025 年 8 月 16 日首家“胖东来调改店”开业后，其股价出现了明显的波动，“胖”改红利爆发！公司超市门店是否也已经进行了调改？**

回复：1. 为更好地满足消费者的需求和体验，积极适应市场变化，对标行业标杆，公司拟对合家福超市高新店进行整体升级改造，打造全新合家福 3.0 创新店，首次展示“品类升级+品质升级+服务升级+场景升级”全新模式。本次合家福超市高新店调改范围共计 5400 m<sup>2</sup>，包括一层百货局部调整、二层超市整体调整，门店调改以数据驱动决策和顾客需求导向为核心，通过短期改造与长期运营结合，实现门店从“物理空间优化”到“运营能力提升（供应链变革、运营方式、服务能力等）”的全面转型，全面推动门店“以调促转”。2. 2025 年以来，公司旗下合家福超市

	<p>树立“调改、创新、品宣”工作主基调，积极打造“品质合家福、健康合家福、三新合家福”，截至目前已调改的门店包括合家福滨湖新区店、丹霞店、马鞍山路购物中心店等 10 余家店，从经营数据和客流数据来看，合家福滨湖新区店调改后对比同期销售提升 30.3%，客流上升 17.97%；丹霞店调改后对比同期销售提升 10.5%，客流上升 22.26%。感谢您的关注，谢谢！</p> <p><b>14. 2025 年 9 月，国家“以旧换新”补贴政策迎来关键进展，“国补”政策正式重启，并将持续至 2025 年 12 月 31 日结束。国补政策助力公司家电业态的销售提升了吗？</b></p> <p>回复：2025 年以来，百大电器借助“以旧换新”政策红利继续激发消费者换新热情，通过“政策+活动”双重驱动，以“政企协同+场景创新+服务升级”三重模式，创新打造“上门量房、方案设计、换新推荐、新机安装”全链路服务，推出“政府补贴+企业让利”组合拳，2025 年 1—8 月，公司家电销售以旧换新台数超 10 万台，补贴超 8000 万元，带动销售超 4.5 亿元；2025 年上半年，公司电器业态实现净利润 603.2 万元，同比上升 33.55%。下一步，公司将继续把握政策机遇，通过“补贴+服务+供应链”多维驱动，助力公司销售提升。感谢您的关注，谢谢！</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>