

重庆百货大楼股份有限公司

关于 2024 年半年度业绩说明会召开情况的会议记录

重庆百货大楼股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 9 月 27 日在上海证券交易所上证路演中心召开 2024 年半年度业绩说明会（以下简称“本次说明会”）。本次说明会以网络互动的方式召开。公司就投资者关心的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。现将本次说明会相关情况记录如下：

一、本次说明会召开情况

2024 年 9 月 20 日，公司披露了《关于召开 2024 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2024-065）。本次说明会于 2024 年 9 月 27 日上午 10:00-11:00 召开，公司董事、总经理胡宏伟先生，独立董事梁雨谷先生，副总经理王欢先生、韩伟先生，财务总监（财务负责人）王金录先生，董事会秘书陈果女士出席本次会议并就投资者关注的问题进行回复。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者提出的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

问题 1：请问公司在突出“商品力”方面有何举措？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

2024 年上半年，公司聚焦商品力改善，推动经营变革创新。持续

开展联合生意计划，撬动品牌方资源，获取差异化资源支持，百货、电器联合生意计划实现较好增长，百货开展联合生意计划 231 场，实现销售 5.12 亿元，同比增幅 34%，电器开展 28 场，实现销售 2.1 亿元，同比增幅 17.4%。不断加快自营变革，百货探索重百优选、重百优居自营模式，超市水产自营化+多点烘焙+百世肉铺，提升商品经营能力。超市持续深入源头采购，扩大生鲜直采及本地菜规模，打造本地供应链新品牌“重百村”。积极探索模式创新，超市成功打版“生鲜+折扣”超级集市，5 家“生鲜+折扣”超级市集交易次数增幅 74%，交易额增幅 49%，呈现良好增长态势。打造首家 EDFP 超市模式，开业 3 日 POS 交易次数 1.43 万笔，同比增幅 231%。

问题 2：今年以来，传统零售企业面临着较大的经营压力，公司在改革创新上有哪些办法。

回复：您好，感谢您对公司的关注！

受宏观经济、市场环境和消费需求的变化影响，公司部分业态销售承压。为积极应对环境影响，公司持续“两个系统性”建设。一是大力统筹业态促销，建立四业态优势互补壁垒，创新打造营销双 IP，形成“第一届 611 百货节”和“第 12 届家电节”双轮驱动；业态商品融合、渠道融合、营销融合、会员融合取得突破。二是持续推进供应链变革，超市深入源头采购，打造本地供应链新品牌“重百村”，持续扩大生鲜直采及本地菜规模；百货开启重百优选（服装）、重百优居（床用家纺）自营模式，提升商品自营能力聚焦商品力改善。三是加快模式创新提速，百货拓展低成本品类集合小店-重百优集购；

超市成功打版 EDLP 模式，新开 5 家“生鲜+折扣”超级市集，整体呈现良好增长态势；打造首家 EDLP 超市模式，稳步推进精致店调改。

四是深入构建全渠道消费场景，打造多流量入口，通过公域、私域平台实现线上线下转化，线上整体销售增幅 15.8%。员工分佣实现销售超 1.2 亿元。**五是**持续降本增效，严控经营管理成本，推动组织优化升级，提升管理能效。8 月 20 日，公司完成注销回购专用证券账户中剩余股份 5,730,094 股，减少公司总股本，提升公司每股收益、每股净资产等指标。

公司始终坚持以战略为引领，稳存量、拓增量、抓创新，持续推动高质量发展。我们将坚持以投资者为本，充分维护投资者依法享有投资收益的权利，为股东创造价值，为社会创造价值。

问题 3：在投资者回报上，公司有哪些计划。

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司充分维护股东依法享有投资收益的权利，切实增强投资者的获得感。上市以来，公司连续 27 年坚持现金分红，累计派发现金红利 66.73 亿元，积极回报投资者。2023 年，公司派发现金红利 5.98 亿元，分红率达 45.63%。公司一直注重业绩持续稳定的增长和投资者的长期回报，随着经营质量持续提升，经营业绩总体稳定，公司将着眼于长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，统筹考虑股东的短期利益和长期利益，进行现金分红，为股东创造效益，为社会创造价值。

问题 4：请问胡总，马上消费 IPO 进程受阻，公司是否有收购马上消费其余股权或部分股权的计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

马上消费 IPO 还在进行中。目前，公司无收购马上消费其余股权或部分股权的计划。

问题 5：公司的营收和净利润在今年上半年都有下滑，预测全年的情况如何，是否能在下半年扭转这种局面。

回复：您好，感谢您对公司的关注！

受宏观经济、市场环境和消费需求的变化影响，公司部分业态销售承压。为积极应对环境影响，公司持续“两个系统性”建设。一是大力统筹业态促销，建立四业态优势互补壁垒，创新打造营销双 IP，形成“第一届 611 百货节”和“第 12 届家电节”双轮驱动；业态商品融合、渠道融合、营销融合、会员融合取得突破。二是持续推进供应链变革，超市深入源头采购，打造本地供应链新品牌“重百村”，持续扩大生鲜直采及本地菜规模；百货开启重百优选（服装）、重百优居（床用家纺）自营模式，提升商品自营能力聚焦商品力改善。三是加快模式创新提速，百货拓展低成本品类集合小店-重百优集购；超市成功打版 EDLP 模式，新开 5 家“生鲜+折扣”超级市集，整体呈现良好增长态势；打造首家 EDFP 超市模式，稳步推进精致店调改。四是深入构建全渠道消费场景，打造多流量入口，通过公域、私域平台实现线上线下转化，线上整体销售增幅 15.8%。员工分佣实现销售超 1.2 亿元。五是持续降本增效，严控经营管理成本，推动组织优化

升级，提升管理能效。8月20日，公司完成注销回购专用证券账户中剩余股份5,730,094股，减少公司总股本，提升公司每股收益、每股净资产等指标。

公司始终坚持以战略为引领，稳存量、拓增量、抓创新，持续推动高质量发展。我们将坚持以投资者为本，充分维护投资者依法享有投资收益的权利，为股东创造价值，为社会创造价值。

问题6：请问公司在成本管控方面的做法？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司始终坚持“两个系统性”，系统性提升经营能力，系统性降本增效。严格人工成本管控，完成公司总部与事业部中后台整合，推进百货、超市组织架构调整优化，进一步提升组织效能。创新灵活用工模式，提升灵活用工占比，人工成本下降12.25%；积极推进场店降租谈判，降低运营成本，已执行降租6179万元；争取优惠政策3189万元。严格控制行销费用、能源费用，深化降本降费；积极推进业财一体化管理，加强经营现金流管控，强化资金收支和存货管理，优化流程，提升效率和经营质量。

问题7：请独立董事谈谈对重庆百货的评价？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

我是重庆百货第七届和本届独立董事，我对重庆百货的评价：

1. 重庆百货是一个历史悠久的公司。1920年10月，重庆百货前身宝元通成立。宝元通开业伊始，就主张注重信誉、薄利多销、方便顾客，所有商品明码实价，1949年时已经成为西南地区最大的民营公

司之一。

2. 重庆百货具有优秀的传承基因。重庆百货的百年历程，是一部荡气回肠的创业史，铭刻着中国商业百年历程的深刻历史，贯穿了“创新、发展、变革”的基因。从公司创立，到1950年1月24日，宝元通总经理受到时任西南局政委邓小平的接见，确定公司转制事宜，以及历史的各种转折，重庆百货始终站在历史的潮头，是中国商业领域的标志性企业之一。

3. 重庆百货的管理运营团队具有高度的职业精神、优秀的职业能力、创造性高效地开展了各种工作。一个优秀的公司不但在理念、制度、品牌等方面具有优良的传承，更重要的是管理团队的传承。重庆百货就是这样一家具有团队传承的公司。重百的管理团队具有高度的职业精神、优秀的职业能力，具有很强烈的历史使命感，注重人才的培养、任用以及团队的传承意识和优良传统。体现了管理团队的高风亮节和高度的责任感。在重百面临历次经济、社会的重大转折关头，重百都能以惊人的预见能力、巨大的勇气和创造性的工作，让重百能够浴火重生，这几年的经营表现、公司混改的成功以及高层团队的顺利交接就是生动的体现。

4. 重庆百货具有优良的持续盈利能力。重百的优秀基因体现在其理念、制度、团队等各个方面，最终体现在重百的持续盈利能力上。当前，我们正处于百年未有之大变局中，经济形势也不理想，需求不旺盛，面对这样不利的局面，重百历年都取得了良好的经营业绩，持续保持全国领先的地位。

5. 重庆百货是一家信誉优良、运营非常规范、值得顾客和股东高度信赖的公司。重庆百货深受顾客的喜爱和信赖，具有一大批铁粉客户，具有很好的顾客粘性和优良的信誉。公司各方面的运营都把合规合法放在首位，建立了高效的管理制度和内控体系，以保证良好的工作质量和商品质量，为客户提供了满意的服务，给股东带来了很好的回报。

问题 8：近期国家推出了惠民补贴、以旧换新政策，重百电器作为入围企业，请问实施效果如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

7月24日，国家发改委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》的通知，对个人消费者购买2级及以上能效或水效标准的冰箱、洗衣机、电视、空调、电脑、热水器、家用灶具、吸油烟机等8类家电产品给予以旧换新补贴。补贴标准为产品销售价格的15%，对购买1级及以上能效或水效标准的产品，额外再给予产品销售价格5%的补贴，即20%的补贴。每位消费者每类产品可补贴1件，每件补贴不超过2000元。重庆市商务委员会召开“重庆市2024年加力促进消费品以旧换新新闻发布会”，重庆成为继武汉后第二个响应国家政策的地区。

重百电器打通供应链、销售、物流、售后、系统等各个环节，聚合近百个品牌资源，在政府补贴外，整合工厂补贴、重百补贴、银行补贴和旧机抵现五重优惠，确保消费者能享受到专业的服务、空前的优惠和最优的购物体验，有效拉动销售增长。8月26日惠民补贴正

式启动至今，电器门店销售同比增长 181%，空调、冰洗等产品销售增幅均超 150%。

问题 9：请问超市针对 3R 业务是如何规划的？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

3R 在超市采购生活必需品之外，建立了新的消费场景，为消费者增加了进店的理由，这也正是我们增强吸客的重要抓手。超市以保障民生为出发点，以品质升级为核心，围绕“品质、健康、安全、趋势、丰富”的经营理念，重塑品类结构，升级商品质量，持续供应链变革，打造专业买手，搭建 3R 架构和流程体系。3R 采购由招商模式转为采销管理模式，重塑烘焙、面点、熟食、餐饮商品及供应链体系，全新升级打造“多点烘焙”“百世工坊”“百世食代”自有品牌，努力提升销售占比。4-8 月，“多点烘焙”累计开业 11 家，实现销售 260 万元，同比增长 84%，交易次数增长 68%，“百世肉铺”累计上柜 33 家，带动上柜门店畜产销售 2345 万元，同比增长 24%。

问题 10：请问重百电器是如何保持增长，实现逆势的？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

重百电器面对线下市场流量的分化和减少，通过布局前端、发展线上、多流量口切入等方式稳定业绩。一是坚持社区社群运营，发展社区店“重百好邻居”，依托厨房旧改深耕社区运营。2024 上半年通过社区社群贡献销售超 1.3 亿元，同比增长超 30%。二是走政企拓异业。在政府及各级商务委大力支持下，点对点开展专场团购。以门店为阵地，辐射门店周边的企事业单位，与物业、银行等多单位开展跨

行业合作，挖掘 B 端客户需求，为 B 端单位员工带去专属福利。三是布局下沉、前端截流。电器“世纪通”经过多年发展，已实现重庆所有区县覆盖，并辐射四川泸宜达广区域，门店 400 余家，有效链接二、三级乡镇市场。发挥品牌直供和代理优势，拓展舒适家居类产品专业加盟店，加大前端市场的流量获取，形成前后端联动效应。四是建设线上运营能力。通过电器淘小程序、多点 mall 等，实现私域流量的高频运营。通过三方平台建店，突破区域限制，实现线上全国流量的运营。五是发挥业态融合优势，实现流量互动。依托公司多业态的经营优势，实现会员共享，打开多流量切入口，通过百货、超市高频消费商品弥补电器低频消费的短板，与消费者形成了更紧密的链接。

问题 11：公司怎么实行财务成本管控的？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司严格执行资金财务管理制度，做好财务费用预算执行，统筹做好资金运用计划并严格执行。认真分析公司财务状况及现金流动情况，加强公司资金存贷，财务费用管理，加强各项资金使用监督管理。细化各项财务费用的管控，降低各项费率。积极为经营管理服务，拓展融资渠道，降低融资支出，促进公司取得较好的经济效益。

问题 12：超级市集商品自营率占比多少？自有品牌占率比多少？毛利率各多少？现在每个月开一家，开店是否提速？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

超级市集商品生鲜自营率占比 100%，杂百自有品牌占比 5%，生鲜毛利 15%，杂百 18%。重百新世纪“生鲜+折扣”超级市集紧跟折扣

化市场趋势，采取 EDLP 定价原则，应用“宽类窄品”经营策略，打造满足顾客一日三餐日常生活需求的极致性价比商品。今年以来调改了 5 家店，已调改店 POS 销售增长 49%，净毛利额增长 43%。第一家调改店—加州店坪效保持 1740 元/平方米，年底前公司还将再开 5 家店。明年公司将加快超级市集的调改，同时为满足广大消费者需求，还将加快精致超市和品质超市的调改，采取 EDPF 定价原则，应用“宽品类丰富商品”经营策略，满足消费者的日常生活所需和对高品质要求的需求，积极打造“重庆老百姓最喜欢的超市”。

问题 13：公司不动产财产占比较高，请问重庆百货大楼这个物理体折旧计提以后，现在账面价值是多少？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司自有房产主要在固定资产及投资性房地产中列报。其中：投资性房地产采用公允价值计量，截止 2024 年 6 月 30 日余额为 11.27 亿元；固定资产-房屋及建筑物截止 2024 年 6 月 30 日，原值 52.71 亿元，累计折旧 22.30 亿元，账面价值 30.41 亿元。

问题 14：董秘您好！重庆百货近年来经营情况保持稳定，现金流充沛。2024 年上半年自由现金流约 10 亿元。请问公司未来数年是否有比较明确的资本配置计划？公司日常经营并无重大资本开支需求，能否制订并公布未来 3 年的分红比例，给投资者一个稳定的预期？
谢谢！

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司充分维护股东依法享有投资收益的权利，切实增强投资者的

获得感。上市以来，公司连续 27 年坚持现金分红，累计派发现金红利 66.73 亿元，积极回报投资者。2023 年，公司派发现金红利 5.98 亿元，分红率达 45.63%。公司一直注重业绩持续稳定的增长和投资者的长期回报，随着经营质量持续提升，经营业绩总体稳定，公司将着眼于长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，统筹考虑股东的短期利益和长期利益，进行现金分红，为股东创造效益，为社会创造价值。

问题 15：董秘您好！有 2 个问题想咨询您。1. 此前，马上消费合作催收公司信盟科技部分员工涉及违法被公安机关调查，请问此事件最新进展如何？2. 24 年以来，马上消费盈利增速下降，而且过去数年公司在马上消费的投资收益大部分被马上消费留存用于再投资（计入重庆百货资产负债表-长期股权投资科目），若马上消费盈利不再增长，马上消费是否有提高现金分红比例的计划？公司作为马上消费的大股东是否计划要求马上消费提高现金分红比例？谢谢！

回复：您好，感谢您对公司的关注！

经确认，该事件仍处于调查阶段，根据掌握的信息，此事件系信盟科技员工个人行为引发，与马上消费无关。

马上消费发展前期，资本充足水平、风险抵御能力相对较弱，股东积极支持马上消费加强内生资本积累，提高资本充足水平，增强风险抵御能力。经过多年发展，马上消费经营各项能力不断增强，逐渐由高速发展步入高质量发展阶段。为积极回馈股东，马上消费制定了《利润分配政策》，将现金分红制度化。在确保自身资本充足水平及

风险抵御能力的基础上，为进一步提升回馈股东力度，马上消费今年对《利润分配政策》进行了修订，进一步提升了年度现金分红比例。

问题 16：公司上半年汽车业务处于亏损状态，目前汽车市场出现国内品牌崛起，BBA 持续萎缩情况，请问公司有什么应对调整吗，另外公司预计这个板块多久可以调整到位并盈利？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

针对汽车行业深度内卷、价格混战、整车盈利能力大幅下挫的严峻挑战。要摆脱困境，必须加快转型步伐。一是优化整车品牌结构，提升新能源车品牌结构占比，加快头部新能源车品牌的拓展。二是低成本投入构建一店多品经营，依托小米产品链，以汽车为核心产业，与电器业态深度融合，以用户体验为中心，建设小米全生态链用户体验中心。三是做强二手车零售业务，做大平台帮买业务，建立新的利润增长点。四是拓展后市场增量，全渠道挖掘重百大会员资源，提升售后业务，通过异业融合、业务创新、流程再造，实现用户精细化运营，围绕后市场业务打造新场景，寻求新的利润增长空间。

三、其他事项

本次说明会召开的具体情况详见上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）。公司对各位投资者的热情参与和积极提问表示衷心感谢。欢迎广大投资者通过电话、邮件、上证 E 互动等方式与我们保持沟通、联系。

重庆百货大楼股份有限公司

2024 年 9 月 27 日