

证券代码：603101

证券简称：汇嘉时代

新疆汇嘉时代百货股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（证券经营机构、中小投资者及媒体代表“走进上市公司”活动）
参与单位名称	中国银河证券、中金财富证券、华福证券、中银国际证券、中泰证券、申万宏源西部证券、方正证券等约 40 人（排名不分先后）
时间	2025 年 4 月 25 日 15:30—17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总经理 毛世恒 财务总监 范新萍 董事会秘书 张佩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 在平衡信息披露合规与重要股东关系管理方面，有什么做法？</p> <p>答：公司严格遵守相关法律法规，持续开展内幕信息的保密管理及在内幕信息依法公开披露前的知情人登记管理等工作，提高上市公司信息披露管理水平和信息披露质量，保护投资者合法权益。</p> <p>在日常信披工作中，公司已建立严谨的管理机制，并注重事前管理，尽可能的避免在投资者关系活动中出现发布或者泄露未公开重大信息、过度宣传误导投资者决策、对公司股票及其衍生品种价格作出预期或者承诺等违反信息披露</p>

规则或者涉嫌操纵股票及其衍生品种价格等行为。

公司每年定期对重要股东及相关信息披露义务人组织培训，学习最新监管规则，提升规范运营与安全生产的认知与意识。以守则合规，作为与重要股东关系管理的第一原则。

2. 目前低空经济相关投资规模及回报周期如何？

答：2024 年内，公司与新疆通用航空有限责任公司携手，签署了《合作意向书》。双方将通过各自产业特点，结合新疆地理资源优势，联手发展低空经济，未来在定制农业、低空物流、乡村旅游等领域开展深度合作。目前，合资公司已成立，相关前期工作正常推进开展中。

3. 消费者趋于理性，对性价比要求比之前更高，公司如何平衡低价策略与利润空间？面对消费转型，公司经营策略的韧性体现在哪些方面？

答：当下，消费分级需求特质显著，消费者在实体零售中的购物习惯呈现出多元化趋势，越来越注重个性化体验；社交、绿色等为消费者提供情绪价值和便捷生活的新型消费渐入人心。

在此背景下，公司顺应市场发展趋势，在消费场景拓展和采销链路升级上，凭借效率与差异化双轮驱动，双线发力。以精细化管理为运营保障，梳理细化人员架构，着力降本增效，保障公司利润空间。

消费场景搭建方面：

以首店经济为推手，推动品牌迭代升级，2024 年公司共引进首进疆品牌 27 个，年内调改品牌多达 723 个。同时，通过互动体验和社交共享等方式，为消费者精心营造“空间创意化、场景体验化、品牌活力化”的良好消费体验。以哈密地区两大项目为例，汇嘉时代哈密时尚商城为例以“精致生活中心”为定位，聚焦快时尚、亲子体验和高频消费，引入 67 个品牌，迅速成为年轻客群聚集地，日均客流量超 3000 人次；哈密市汇嘉时代购物中心则以全业态、首店经济为驱

动，打造了“丝路会客厅”，构建城市级消费生态，重塑商业格局。

在采销链路升级方面：

（1）公司学习胖东来模式，进行自主调改，调整卖场布局，拓宽主通道，精简品类结构，汰换 70%商品，强化关联品类效应。

（2）自有品牌开发，提升溢价能力。公司现已推出自有品牌“味嘉”食用油，以及大米、面粉、果汁和卫生用纸等自营产品，未来将持续利用发挥新疆自贸区进口原材料优势，降低采购成本的同时提升毛利率。公司未来计划进一步扩大自有品牌品类，借鉴胖东来经验，通过自有产品占比提升形式，实现净利率优化，增强利润韧性。

（3）围绕门店经营定位，整合供应链结构，以保亭会标杆企业为对标参照，从店型、资源分配、品类结构、定价策略等多个维度，进行精准升级。

（4）加盟河南零售品牌大张集团“盛德美”共享仓行列，推动供应链前移，全面优化超市供应链体系，提升商品流转效率，降低运营成本，增厚毛利空间。优化配送流程和分拣管理体系，构筑供应闭环。

（5）公司与主要供应商建立长期稳定合作，重点强化生鲜品类，保障商品新鲜度，提升商品品质与价格竞争力，利用汇嘉食品产业园的统配优势，实现全渠道经营下的高效配送。

4. 面对越来越火热的互联网直播销售，贵司是否也有布局？

答：汇嘉时代已构建多元化线上场景，利用小红书、抖音直播、微信小程序等线上平台，拓展互动场景，增强品牌联动效应；搭建自营直播矩阵，开展全域营销，并以小程序为核心抓手，实施私域流量运营，开发私域团购等创新业务；同时，在线上推出预售、预订、促销提醒等多样化功能，显

著改善顾客体验。

5. 新疆地区消费政策或经济环境变化对公司的影响？

答：自 2024 年起至今，国家推出“消费促进年”“消费品以旧换新”等一系列促消费政策，相关政策陆续实施，持续加码提振消费。新疆地区自实施消费品以旧换新等政策以来，在激发消费活力、促进产业升级方面成效显著。

2025 年国补“以旧换新”政策于 2025 年 1 月 20 日在新疆开始实施，公司积极参与到各品类商品的国补政策中。截至 4 月中旬，参与品类销售额约 2,500 万元，同比增长近 150%。

新疆作为“一带一路”陆路中枢，拥有连接中亚的天然区位优势。公司紧抓政策机遇，已在新疆自贸区设立贸易公司，从中亚地区进口原料，为持续推出汇嘉自营产品，广开渠道。公司在服务本土消费的同时，也积极探索将国内优质的内销产品推向中亚市场。未来通过与中亚商业伙伴合作，构建跨境供应链体系，降低贸易成本，提升市场竞争力，为推动区域经济发展贡献更多力量。

6. 2024 年年报中，公司称加盟河南零售品牌大张集团“盛德美”共享仓行列，推动供应链前移，全面优化超市供应链体系，提升商品流转效率，降低运营成本，增厚毛利空间，请介绍一下相关情况？该项目 2025 年目前进展如何？

答：2024 年，公司加盟河南大张集团“盛德美”共享仓，推动供应链前移，优化配送流程，统一促销节奏，运营成本显著下降。受益于精细化运营、更替供应链系统，及优化采购等一系列管理措施，2025 年一季度，公司归母净利润同比大涨 50.53%，归母扣非净利润同比涨幅达 47.01%。其中，超市业态毛利额同比增长 35%，毛利率同比增长 3 个百分点。

7. 根据公司 2024 年年报，截至报告期末，公司在新疆地区拥有多家百货商场、购物中心及独立超市，受托管理 2

	<p>家购物中心及 1 家百货商场。请问公司未来在深耕新疆市场时是否考虑进一步拓展除现有存量业务以外的南北疆市场来创造新的利润增长点？在区域拓展时，公司会更倾向于自建门店还是委托管理？</p> <p>答：2025 年，公司以打造“品质提升年”为主要目标。其中百货业态，主要通过存量优化调改提高利润空间，在新开店布局上，优先采用托管经营模式，凭借公司丰富的运营经验与专业团队，为合作品牌提供全方位赋能，助力其品牌影响力持续提升，实现互利共赢的商业发展格局。超市业态，公司将战略目光锁定于网点覆盖空白、人口高度密集且消费环境优越的区域，以高效稳健的节奏加快连锁网络布局。通过科学规划门店选址、标准化运营管理和资源整合，逐步扩大品牌市场占有率，进一步强化品牌连锁的规模效应，提升品牌在零售市场的综合竞争力与行业话语权。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</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>