

重庆百货大楼股份有限公司

关于 2024 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 2025 年 6 月 11 日在上海证券交易所上证路演中心召开 2024 年度业绩说明会（以下简称“本次说明会”）。本次说明会以视频录播和网络互动的方式召开。公司就投资者关心的 2024 年度经营成果、财务状况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复。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

2025 年 6 月 4 日，公司披露了《关于召开 2024 年度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2025-024）。本次说明会于 2025 年 6 月 11 日上午 9:30-11:30 召开，公司董事、总经理胡宏伟先生，独立董事陈广奎先生，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：当前零售业正站在转型升级的关键路口，请问公司在业态焕新和场店调改方面有什么计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司聚焦三大核心“商品力/新场景/高效率”，以“供应链变革/场店调优/全渠道拓展”等为抓手，加快推进场店差异化、特色化调改。

百货以区域性客群消费需求主导“一店一策”，实施“1+6+N”调改计划。强化定位分析，探索母城网红地标店、无边界购物中心融合店、城市奥莱店、银发主题店、二次元试点店、社区百货等战略主题性转型调改店，丰富非购业态，更加契合顾客追求生活方式、多元情绪价值的需求。

超市以消费者需求与感知为中心、以科学的分析评估为依据，聚焦商品和服务，通过供应链变革、场景配套升级、组织优化与服务提升进行持续的创新和迭代。积极推动品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革“五重变革”构建起调改的差异化竞争力。2025 年超市计划调改 36 家店，现已累计完成 24 家门店调改(含 24 年 10 家)，调改后门店销售及客流呈两位数增长。

电器聚焦战略品牌，深化联合主推，打造新场景，加快场店调改。紧抓结构性增长机遇，借助国补抢市场，择机市内外策略性布局。发展社区业务，做深社区运营；开创家电连锁“社区卫星店”模式先河，“重百好邻居”为社区提供家装家电改造一站式解决方案、一体化优质服务；借助“四首经济”优势，打造全国第一家全屋智能 COLMO 品牌店、重庆第一家小天鹅超级体验店，战略布局高端智慧家电领域。

汽贸通过大力调改调优，“一店多品”卓有成效。鹅岭综合物理体改造进入试营业阶段，门店经销别克汽车、北京汽车，额外提供长

城魏牌汽车售后服务，实现三品牌运营架构。汽贸一店多品场店已占总场店个数的60%以上。。

问题2：请问公司什么时候派发2024年度红利？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司长期坚持现金分红，与投资者共享改革发展成果，践行股东回报。经第八届十二次董事会审议通过，公司2024年度拟向全体股东每股派发现金红利1.36216元(含税)，共计派发现金股利6亿元，分红率达45.64%。这是公司自上市以来连续28年现金分红，累计分红72.73亿元。

公司将于2025年6月17日召开2024年年度股东大会，审议2024年度利润分配方案。股东大会审议通过后，尽快办理派发现金红利。

问题3：随着重庆的曝光度日益增长，在解放碑旅游商圈，重庆百货如何实现流量变现？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

近年来，公司聚焦三大核心“商品力/新场景/高效率”，以“供应链变革/场店调优/全渠道拓展”等为抓手，加快推进场店差异化、特色化调改。百货业态强调清晰定位，实施“一店一策”，特色化、体验化、差异化推进场景调改。

随着重庆旅游市场持续火爆，在解放碑商圈，公司将重百大楼升级为“重庆网红地标商业”，构建“即时消费+旅游消费”双轮驱动闭环，以“时光塔”联动解放碑、轻轨穿楼、过江索道、洪崖洞等重庆网

红 IP 场景植入重百大楼场内空间，推出原创 IP 人物“山城掌柜”，以“山城掌柜·烟火市集”精品超市整合 38 个区县非遗手作、老字号美食，探索“老字号+新消费”融合，构建沉浸式巴渝文化体验空间；同时，计划引入重庆网红品牌“交通茶馆”，升级网红卫生间，打造重庆基因沉浸式消费空间，实现文商旅融合，提升本地及外地客流转转化率。

问题 4：请问公司自营黄金品牌“宝元通”经营情况如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

近年来，公司百货业态不断加强经营能力提升，加大自营品牌销售占比。今年自营黄金品牌“宝元通”已开 4 店，累计销售 1500 万元，品牌秉承“传承百年重百历史文化，焕发老字号新活力”的宗旨，专为 22 至 50 岁精英群体提供黄金、银饰、K 金、钻饰等高品质珠宝首饰品。目前，公司积极研发宝元通定制金条、钱币、手串项链等，满足消费者个性化、多元化的需求，构筑品牌差异化产品壁垒。

问题 5：看到贵公司有发展便利店，请问其前景和规划如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

重庆便利店市场供给分散、夫妻店主导居多，市场规模庞大但区域龙头缺失，单店日均营业额较低，效率有待提升。公司抓住市场机遇，利用自身供应链优势，以及多年的数智化沉淀，进一步深耕市场覆盖区县，通过专业化运营、品牌推广，将优质供应链更便捷的提供给社区居民，打造“重庆人最喜爱的社区小超”。

超市业态延用重庆百货旗下主品牌“新世纪”，店名为“新世纪

便利”，定位“社区便利+即时服务”，满足家庭、上班族及年轻人群的快捷需求，覆盖社区、车站、写字楼、学校及工厂等场景。新世纪便利店按照“自营+强管控加盟”模式输出标准化运营体系，统一供应链和商品，统一运营标准、统一店铺形象，开展加盟商培训计划。未来3年，“新世纪便利”力争实现500家门店的扩张，成为区域性便利业态标杆。

问题6：在激烈的竞争环境下，重百电器如何保持区域领先地位？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

一是狠抓商品力，提升经营质量。聚焦战略品牌，深化联合主推，做大包销定制，增强核心竞争力。二是打造新场景，加快场店调改。紧抓结构性增长机遇，借助国补抢市场，择机市内外策略性布局，新开门店3家，新增销售1.38亿元，其中杨家坪瑞成商都中心MALL旗舰店开业实现销售5099万元，创单店开业销售新高。三是推动业态融合，加快多渠道发展。持续发展“世纪通”下沉市场规模，加快优化调整；行业首创强管控类直营加盟模式，取得良好成效；做大B端业务，借助公司资源优势，实施B端一体化融合发展。四是发展社区业务，做深社区运营。开创家电连锁“社区卫星店”模式先河，“重百好邻居”为社区居民提供家装家电改造一站式解决方案、一体化优质服务，来年3年，拟建设200个社区店，营收目标10亿元。五是持续巩固家电节IP。2024年重百电器成功举办第12届家电节，叠加海尔卡萨帝新品发布会，全渠道销售突破12亿元，创历史新高；召开“聚融共生，智领未来”为主题的渠道商TOP峰会，整合上下游资源，

深入探讨新形势下家电行业共促融合、共建生态、共生发展和共享未来的新思路和新模式，获行业、资本市场高度关注，品牌影响力不断获得提升。2025 年 6 月 25 日，电器将举办第 13 届家电节，联合第 2 届百货节，夯实大促引领，力争销售新高。

问题 7：在汽车市场持续内卷下，请问公司汽贸业态有何应对措施？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

面对行业严峻挑战，汽贸团队紧盯市场走势和客户需求，持续加快商品力提升，优化品牌结构。通过收缩关停燃油车网点、加快优势新能源品牌网点布局，构建以小米为核心，零跑、岚图、深蓝、阿维塔等多品牌矩阵，持续推动品牌布局结构优化。与此同时，汽贸正加快推进“一店多品”“腾笼换鸟”的经营新模式，持续推动品牌升级、场景升级，向客户提供更具商品力的新能源汽车。在区县市场，汽贸抓住市场进一步优化，引入维修业务，持续提升售后产值；紧盯新能源车品牌布点规划，打破原有格局，加速网点改造步伐。

未来，汽贸将构建包括综合直播中心、品牌授权维修中心、综合维修中心、二手车销售中心和客户体验中心在内的全功能卖场，持续提升商品力、构建新模式、打造新场景、带来新体验，全力驶入创新调改的“快车道”。

问题 8：AI 是时代发展大趋势，请问公司在数智化建设方面有哪些变化？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

今年以来，公司董事长提出了 AI 新质零售，即作为 AI 与快消零售深度融合的创新模式，秉持“五热爱”理念，致力于打造高效、便捷、优质于一体的新型零售体系，全面革新快消品从生产端到消费端的流通环节。零售业在未来要真正做到以 AI 赋能运营、以 AI 重构商品、以 AI 优化流程、以 AI 提升体验。当前公司超市业态正全面加快数智化转型，通过商品品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革，构建起调改的差异化竞争力。

公司各业务部门在数智化赋能提升工作效率方面展现出显著价值。公司数字化中心以“数智驱动、赋能业务”为核心，围绕四大业态运营、总部人力资源、IT 运维、行政办公、法务合规、财务管理等领域构建 AI 智能中台，在此基础上打造集对话交互 AI、内容生成 AI 和智能决策 AI 于一体的全栈式 AI 服务平台，将 AI 普及到公司各个领域。未来，公司将基于数据训练 AI 模型，提供数据驱动的决策建议，高效赋能经营业务。

问题 9：请独立董事谈谈去年你们主要工作情况和对中小投资者的保护？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

作为重庆百货独立董事，我从下面三个方面来介绍 2024 年度工作情况和 2025 年工作计划。

1. 勤勉履职，恪守职责。2024 年度，我们严格遵循《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法规，全程参与公司治理。全年共召开 12 次董事会、5 次股东大会，审议 58 项议案，独立董事出席率 100%，

未出现缺席或委托表决。通过现场调研、专项会议及与审计机构沟通，全面监督公司运营，确保决策程序合法合规，切实维护公司整体利益及中小股东权益。

2. 重点监督事项。内部控制与信息披露：公司连续6年获上交所信息披露“A级”评价，内控体系健全有效，定期报告披露真实、准确。关联交易：审议多笔关联交易议案，确保定价公允、程序合法，全年未发现损害公司利益行为。高管选聘与薪酬：严格审核新一届高管资质及薪酬方案，确认其专业能力与薪酬标准符合全体股东利益。股东回报：支持2023年度利润分配方案及2024年度利润分配预案，平衡公司发展与股东收益。吸收合并与股权激励：全程监督吸收合并事宜及员工股权激励事项，确保程序合规、风险可控。

3. 改进建议与未来方向。2024年，公司在“数智化转型”“供应链优化”等领域成效显著，但仍需强化风险防控机制，提升中小股东参与度。2025年，我们将重点做好以下工作：一是密切关注市场动态与公司经营情况，为公司战略发展方向提供专业建议。二是深化关联交易、财务审计等关键领域的监督，严控合规风险。三是推动公司以投资者为本，优化分红机制，增强股东获得感。

全体独立董事始终以“独立性、专业性、责任感”为准则，助力公司稳健发展。未来，我们将继续恪守职责，为重庆百货的健康发展贡献力量！

问题 10：请问公司近年来坚持“降本增效”，成效如何？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司坚持系统性降本增效，2024 年全年实现“三增四降”，增加资金收益，租赁收入、政府政策性资源等合计 2.36 亿元，首批入围重庆市绿色智能家电以旧换新商家，带动销售超 12 亿元；人工成本、减租降租、招投采购、政策节税合计 2.4 亿元，有效降低公司运营成本。

问题 11：2024 年现金分红比例 45.64%，每股派息 13.6216 元，但扣非净利润增速（+8.76%）低于分红率（45.64%）。若未来主业增长乏力，是否会削减分红以留存资金支持业务转型？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

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。公司自上市以来，已连续 28 年保持现金分红，累计分红金额 72.73 亿元。

问题 12：公司计划 2025 年调改 36 家门店（如生鲜折扣店、精致生活馆），但重庆地区收入占比 90.26%，四川、湖北市场萎缩。请问调改能否提升坪效（目标>4 万元/m²）？若消费复苏不及预期，如何避免过度依赖单一区域导致增长停滞？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

2024 年至今，超市业态稳步推进三大店型“生鲜+折扣”超级市集、品质超市、精致生活馆调改，2025 年超市计划调改 36 家，现已累计完成 24 家门店调改（含 2024 年 10 家），调改后门店销售及客流

呈两位数增长，坪效、人效核心经营指标均显著提升。根据第三方尼尔森数据显示，目前超市业态重庆市占率第一，占比约为 22.7%，仍有很大提升空间。超市将持续深耕重庆区域，择机拓展优质新开门店。同时，超市新增便利店模式，计划未来 3 年力争实现 500 家门店扩张，打造第二增长点。

未来，超市将聚焦商品和服务，通过供应链变革、场景配套升级、组织优化与服务提升进行持续的创新和迭代；积极推动品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革“五重变革”构建起调改的差异化竞争力；坚持“两个系统性”，系统性提升经营能力，系统性降本增效，进一步提升核心竞争力。

问题 13：2024 年经营活动现金流净额同比增长 35.54%至 20.23 亿元，但资产负债率 61.38%，货币资金 48.51 亿元中近半用于马上消费股东存款。请问管理层如何平衡现金流管理与债务压力？若新能源汽车业务投入增加（如引入小米订单），是否会进一步加剧负债风险？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

公司 2024 年实现经营性现金净流入 20.23 亿元，同比增幅 35.54%。公司严格执行资金财务管理制度，统筹做好资金运用计划，前置财务状况及现金流情况分析，实现源头管控。同时合理统筹经营资金支付，严控现金流出。加快消化高库存及超期商品，持续优化库存结构，经营性现金净流入大幅增加。公司主营业务获取现金能力正常，资产负债率位于良性区间，长、短期偿债能力均有所提升，对外长短期债务

支付正常。由于新能源大部分品牌为代理制模式（小米为代理制），不需要提前支付进货资金，公司不存在负债风险。

公司属于零售行业，资金需求具有一定周期性，在资金充裕时间段获取资金存款收益，保证资金流动性和收益性平衡。

问题 14：2024 年营收同比下降 9.75%至 171.39 亿元，但归母净利润微增 0.46%至 13.15 亿元，扣非净利润增长 8.76%。请问管理层如何解释‘增收不增利’的矛盾？未来是否依赖非经常性收益（如马上消费金融投资收益）维持利润增长？若营收持续下滑，如何确保净利润稳定？

回复：您好，感谢您对公司的关注！

2024 年，公司实现营业收入 171.39 亿元，同比下降 9.75%，公司实现归母净利润 13.15 亿元，同比增长 0.46%，扣非后归母净利润 12.28 亿元，同比增长 8.76%；公司经营业绩呈现营收下降、利润增长趋势。

公司营收下降主要为公司汽贸业态营收同比下降 29.51%，汽贸营收下降受传统燃油车业务下滑影响，公司已陆续关停部分经营质效较差的传统燃油车品牌，并且停止汽贸定制车、大客户车等风险较大的汽车贸易业务，同时加快传统燃油车向新能源汽车转型。新能源汽车销售模式以代销为主，相比经销模式营收虽有下降，但毛利率大幅提升，对公司经营质效形成正向帮助。

未来，公司将围绕企业发展战略，以四大主业为核心，深入实施“1363”经营策略，对标先进企业，持续抓好“两个系统性”，聚焦

“商品力、新场景（空间）、高效率”，坚定增长目标，扎实推进商品力变革、场店调改、全渠道拓展，推进全面数智化，激发内生活力，持续降本增效，实现公司持续健康发展。

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

2025年6月11日