证券简称: 合肥百货

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: 2024-08

		77.4
投资者关系活动类别	☑特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他(请文字说明其他活动内容)	
活动参与人员	华泰证券孙丹阳、吴邦	色茹、章家珠;国元证券郜子娴、夏
	毓麟、万里伟、潘睿麟	
时间	2024年7月19日上午	
地点	公司 20 楼会议室	
形式	现场交流	
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	
交流内容及具体问答记录	1. 公司零售业态的转型升级方向?	
	答:公司目前的主营业	业务为零售业、农产品交易市场两大
	类主业。公司零售业包	2.括百货、家电、超市连锁等细分业
	态。2023年以来,公司	司多措并举推动零售主业提档升级,
	持续巩固主业核心优势	势,百货业态通过"一店一策"、"千
	店千面"、"老店新开	干"重塑门店新场景,提升商品力、
	深化服务力、增强体验	金力;超市业态一方面聚焦供应链建
	设,强化"统采统配、	联采联配、源头直采、厂家定制",
	打造"1+1+N"全省统	筹采购体系,另一方面积极创新发
	展模式,试点"阿福鲜	生""合家福优选"等新业务模式,
	打造"阿福食堂",不	断增强顾客体验、提升顾客满意度;
	电器业态尝试打破"为	K洗彩空"四大件固有格局,积极延
	伸商品结构,拓展通讯	1、智能家居及家电回收资源循环利

用等领域,增强家电场景体验,满足消费者多元化需求。

2. 公司 2024 年线上销售的策略?

答: 2024年,公司积极构建线上线下新融合,将发展线上业务作为转型升级的重要突破口,公司旗下农批、百货、超市、家电、跨境等业务板块打造全员宣传和直播带货矩阵,组建传承公司特色企业文化的直播团队;上线运行统一线上平台"i百大"小程序,培育线上销售百万品牌5个,客户覆盖20多个省份;旗下周谷堆农批市场以互联网思维创新自营业务,借助"周谷堆甄选"直播间,充分发挥周谷堆农批市场场景优势,积极利用"走播"带货模式打开线上新市场;同时,联合京东、美团、饿了么等第三方平台提高履约能力、提升用户体验。

3. 公司跨境业务的进展?

答: 2023 年以来,公司积极拓展跨境贸易新空间,创新设立跨境事业部,进一步壮大跨境电商规模,加大高化、母婴、红酒等品类进口,提供一件到家服务;累计跨境直采泰国金枕榴莲、越南红心火龙果、泰国椰青等产品 2060余吨。同时,公司紧抓外贸发展新契机,开展跨境电商业务,B. DUCK 小黄鸭亚马逊店铺累计销售 3300 余单。

4. 公司会员销售情况?公司维护会员的举措?

答: 1. 今年以来,公司不断提升会员增值服务,加强会员管理,多维度运营实现会员转化、增强会员粘性。其中会员消费次数提高 14. 1%,会员活跃度提升至 77. 8%。2. 公司高度重视"会员运营"挖潜消费增量,建立公域引流、私域维护的会员运营机制,开展积分兑换券/兑礼等超值兑活动,在节假日、店庆等重要营销节点推出福利让利会员;举办高端会员私享会、品鉴、旅游、沙龙、手作等互动体验类活动,邀约会员打卡参与,打造创新生活消费场景;提供上门试穿试铺、皮具护理、美容护肤、预约停车

等综合性服务权益,持续赋能会员运营,提高会员活跃度 与会员转化。 5. 公司主业近期是否尝试进行新业态拓展? 答:公司积极突破业态模式,探索社区商业新发展,6月 28 日,首个商业街区项目——百大悦街新店花园项目开 业。百大悦街商业配套齐全,涵盖商超、餐饮、时尚、娱 乐、休闲等多种业态,可辐射满足周边小区超过 1.28 万 户居民。 6. 公司周谷堆农批市场的具体经营模式? 经营业绩是否 保持稳定? 答: ①公司农产品交易市场的业务经营模式主要包括摊位 出租、交易佣金。摊位出租是交易市场的主要经营模式, 即在各类商品批发区域内,公司根据各租户租赁的摊位面 积每年收取固定的租金收入。交易佣金即根据买卖双方在 农产品批发市场的交易量或交易额按一定比例收取相应 的佣金。②作为公司农批业态的重要组成部分之一,2024 年以来,周谷堆农批市场积极创新自营业务、强化品牌输 出、加大业务拓展,经营保持稳健发展。 关于本次活动是否涉 及应披露重大信息的 未涉及 说明 活动过程中所使用的 演示文稿、提供的文

无

档等附件(如有,可

作为附件)