

股票代码：000882

股票简称：华联股份

北京华联商厦股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-01

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上市公司及相关参与人员： 董事长、总经理王锐、董事会秘书周剑军、北京华联美好生活百货有限公司董事长谢丹、证券事务代表田菲 调研机构： 华安证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、华金证券股份有限公司、深圳常喜门资产管理有限公司、深圳阜华私募证券投资基金管理有限公司、深圳友传企业咨询有限公司、杭州金蟾蜍投资管理有限公司、华西证券股份有限公司、杭州杰新投资合伙企业（有限合伙）、上海承风金萍私募基金管理有限公司、深圳市前海鼎晖国际投资控股有限公司、兴业证券、翼敦（上海）私募基金管理有限公司
时间	2024年7月23日
地点	公司会议室
形式	线上会议

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>问题一：请介绍一下公司控股股东的情况，SKP 和 DT51 的运营情况。</p> <p>答：公司控股股东北京华联集团三十多年来专注于实体零售行业的发展、创新和升级，旗下有 SKP 和其他社区业务两个业务板块。北京华联集团连续五年保持盈利，营业收入的平均增长率远超全国社会消费品零售总额的增长率。北京 SKP 连续四年荣获“全球店王”称号，年销售额达到 246 亿元，年复合增长率达到高双位数增长。北京 SKP 及陆续开业的西安 SKP、成都 SKP 均保持强劲的双位数增长，武汉 SKP 在试营业期间也获得市场高度认可。DT51 是 SKP 根据北京市政府有关“发挥自身优势，下沉赋能社区零售，给市民群众提供良好的消费体验”的要求进行的改造试点。DT51 自 2023 年 1 月 6 日开业以来，销售和利润都超出预期。</p> <p>问题二：请介绍下公司旗下项目的分布情况，大致的运营模式，商家的经营情况及会员运营情况。</p> <p>答：公司目前核心业务为面向社区消费者的购物中心的运营与管理，在国内多个城市运营近 30 家购物中心。目前在北京地区购物中心数量达 15 家，是公司的核心经营区域。在运营模式上，公司通过对购物中心统一的经营管理获取租金和管理费收益。在会员运营方面，公司在全国项目拥有会员数量 524 万，会员消费占比达 35%。2023 年度客流同比增长 31%，场内商户销售额同比增长 13%。</p> <p>问题三：控股股东、DT51 的供应链情况，其供应链与市场其他竞争者相比，优势在哪里？</p>
--------------------	--

答：控股股东北京华联集团、DT51 已具备完善的供应链能力，在时尚商品方面，已经自建了全国供应链仓储配送能力，具备全球供应链体系保证、国际贸易公司的通关能力、全国时尚商品物流配送能力、专属品牌和艺术家联名品牌开发和生产能力。

在食品供应链的开发和保障方面，拥有遍布全国的配送中心和物流保障能力，已建设 40 个生鲜采购基地，具备食品加工生产能力，包括低温萃取饮料、烘焙工厂、Pizza 工厂等。此外，产品研发、生产、加工和供应链保障能力也逐步完善。

问题四：公司收购控股股东旗下的 DT51，是出于什么战略目的？未来控股股东是否持续对 DT51 提供供应链共享与支持？

答：SKP 通过自身能力培育了 DT51 强大的专业能力，DT51 注入上市公司，有利于对公司存量商业进行赋能，大幅度提高效益：

1) 发挥 DT51 强大的品牌资源，对公司现有购物中心资产赋能，提供内容差异化。DT51 拥有强大的买手团队，全球采购超过 800 个时尚、先锋品牌，引入京北商圈超过 400 个品牌，这些增量资产将带动整个项目的流量增加和坪效产出的增加。

2) 运营模式升级：通过统一运营管理的体验驱动，改变购物中心单一的租赁模式，升级为自营+联营+租赁的统一管理模式，建立以体验驱动的品牌价值创造，提升核心竞争力。

3) 通过强大的数据分析管理和深入的顾客关系管理，全面建立独特的会员制体系。

4) DT51 具备轻资产运营管理能力，能够进入

	<p>SKP 市场以外的地区拓展新项目。</p> <p>5) DT51 共享控股股东现有的国际供应链、国内物流配送体系和产品研发能力的资源，同时也共享集团的数字化支持平台，将推动公司进行数字化转型升级。</p> <p>问题五：控股股东旗下的各个商业品牌拥有的会员数量巨大，消费能力强，公司是否未来会在 SKP，DT51 的会员运营基础上，能够加大数据分析能力，为会员提供更加优质和全面的服务？</p> <p>答：控股股东北京华联集团各业务板块积累了大量的活跃会员，正在进行集团数字化整合，通过提供有针对性地高质量、有竞争力的产品组合，可以触达到全国范围的不同商圈和社区，满足顾客基本生活需求。同时，集团正在寻找业务战略合作伙伴，一是向上游产业延伸，进一步有效提供商品研发、商品生产、商品物流的保障能力；二是利用合作伙伴数字化技术服务能力，通过大数据、云计算和 AI 等技术支持，赋能到 DT51 和上市公司。</p> <p>问题六：公司通过股权投资基金投了哪些企业？公司也有少量参股地平线，公司未来会考虑直接投资新质生产力的优秀企业吗？</p> <p>答：公司目前投资的基金主要有两个：一是长山兴（青岛）商业资产投资中心（有限合伙），主要投资于北京的购物中心物业，目前所投资的购物中心均由公司进行经营管理；二是通过子公司所投资的以地平线等财务性投资为投资方向的基金。证监会近期公布了在资本市场上引导更多资源要素向新质生产力聚</p>
--	--

集的会议精神，公司也在积极探索业务层面和股权层面与新质生产力相结合的机会。

问题七：DT51 大概什么时候能全部纳入上市公司？

答：公司正在加快推进 DT51 收购相关的审计与评估工作，待相关工作完成后将提交公司董事会及股东大会进行审议。

问题八：介绍一下公司回购的情况，以及回购股份的用途？

答：公司目前正在履行已公告的回购计划，公司将按照相关规则要求披露回购进展，请留意随后发布的相关公告。本次回购计划以维护公司价值为目的，回购的股份将根据相关规则择机出售，未出售的股份将依法予以注销。

问题九：现在股价已经接近 1 块，公司有没有什么措施来改善市场对公司的信心？

答：1) 管理层增持：管理层已通过二级市场增持股份，后续如管理层继续增持，公司将按照规则进行披露。

2) 控股股东增持：控股股东已发布了增持计划并正在履行，后续如控股股东继续增持，公司将按照规则进行披露。

3) 上市公司回购：上市公司已公告了回购计划并正在履行，后续如继续回购股份，公司将按照规则进行披露。

4) 政府支持：北京华联集团是北京市最大的商业零售集团之一，是北京市市民基本生活的保供企

业，SKP 是北京市建设国际消费中心城市的最重要的世界级名片，北京市给予北京华联集团极大的关注和信任，提供了各方面政策支持。

5) 注入优质资产 DT51，赋能公司业务，大幅度提升现有存量资产的坪效产出，提高管理输出能力。

6) 寻找业务战略合作伙伴，一是向上游产业延伸，进一步有效提高商品研发、商品生产、商品物流的保障能力；二是利用合作伙伴数字化技术服务能力，通过大数据、云计算和 AI 等技术支持，赋能到 DT51 和上市公司，优化商品组合、商品供给能力和顾客关系管理。

7) 业务模式的扩张：按照国家部委建立多场景开发的方针，推动社区时尚中心和邻里中心消费场景的建设，助力内循环，增强便利性，提升人民群众美好生活的获得感。

问题十：公司控股股东未来有没有将旗下资产证券化的计划？

答：公司控股股东目前持有部分商业物业资产。经了解，控股股东不排除将旗下商业物业做各类资产证券化的尝试，包括近期国内已经获准发行的消费类 REIT。

问题 11：国家部委提出打造新消费场景，助力内循环，提升人民生活指数的要求，公司作为中国领先并具有核心竞争力的零售集团，请问是怎样理解并响应国家号召的？

答：按照国家部委建立多场景开发的方针，在 DT51 收购完成后，公司将推动 DT51 社区时尚中心和

	邻里中心消费场景的融合式发展，助力内循环，增强便利性，提升人民群众美好生活的获得感。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无