

证券代码：000417

证券简称：合百集团

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：2024-10

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	平安保险邹译萱、天风证券何富丽、富国基金周羽
时间	2024年11月19日
地点	公司会议室
形式	线上交流、线下调研
上市公司接待人员	董事会秘书：杨志春 证券事务代表：胡楠楠
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司目前产业定位及网点发展情况？</p> <p>答：目前公司产业覆盖零售业及农产品流通两大主业，同时突破拓展了“线上、跨境、冷链、消费金融、新兴产业”五大新业，以“主业+新业”融合激发发展新动能。截止2024年9月末，公司拥有百货、超市、电器、农批、标准化菜市场等313家连锁经营网点，品牌分销代理覆盖8000多个商店，连锁及批发分销机构遍布安徽14个地市。</p> <p>2. 公司在供应链建设方面的举措？</p> <p>答：今年以来，公司聚焦“高端化、品牌化、年轻化、时尚化、差异化、特色化”，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，截止9月末，百货新引进品牌209个，品牌更新率8%，其中省、市级首店品牌21个，持续加码“首</p>

店经济”。超市新引进直采基地及供应商 125 家，淘汰 4000 余个 SKU，主要集中在食品和百货，持续优化商品结构。

3. 公司超市业态当前自有品牌发展情况？新场景打造效果怎么样？

答：①2024 年以来，公司积极创新经营模式，持续加强合家福自有品牌开发、扩大自营业务发展，重点在休闲食品、米、调味、干杂等类目进行突破，截至目前公司旗下合家福超市“柔小百抽取式棉柔巾”、“佳小百寒地东北大米”、“合家福玉米汁”等自有品牌 SKU 数达 352 个，1-9 月份合家福自有品牌销售较去年同期增长 157%。②超市业态以模式创新释放消费潜力，启动“阿福鲜生”“合家福优选”“阿福食堂”等新业务模式，拓展“现场加工+特色小吃+酱卤熟食”品类，其中合肥区域部分门店同步启动“阿福食堂”，每日推出 2 款不超过 20 元的自选组合套餐，提供不少于 10 种烹饪菜品，2024 年 5 月推出以来累计就餐人数超 5 万人，积极打造“一刻钟便民生活圈”。

4. 家电今年以来的补贴政策较多，公司在这方面的活动开展情况及销售业绩如何？

答：今年以来，公司旗下百大电器积极抢抓“焕新”补贴政策机遇，全面承接家电“国补”政策，通过加大备货、新品上新、组合优惠、服务升级等举措，9 月 10 日—10 月 10 日，安徽省卖场实现“焕新”机器 2.8 万台，带动销售超 1.6 亿元。同时，联合品牌厂家围绕“8 类家电品类和 24 类智能家居品类”上线超 3.3 万个补贴商品，通过“政策+活动”加快释放消费潜力，“双十一”期间，百大电器国补叠加福利券、品牌优惠等实现惠民销售 1.53 亿元，整体销售同比增长 160.77%。

5. 请介绍下公司的农产品交易市场？作为公司的双主业之一，农批上下游产业链建设情况如何？

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。截至目前，公司共有 5 个农产品交易市场，其中周谷堆大兴农产品物流园、宿州百大农产品市场、肥西百大农产品物流园为公司自建物流园，太湖、庐江农批市场为轻资产托管运营。2023 年，周谷堆大兴物流园累计实现交易量 472 万吨，交易额 340 亿元，宿州百大物流园累计实现交易量 187 万吨，交易额 160 亿元，肥西物流园今年 9 月正式开业运营。②围绕农批上下游产业链，公司已成立了合家兴供应链科技公司、合家康农产品加工配送公司、合家悦菜市场等在内的系列农批配套企业，持续打造农产品业态互动生态圈。同时，在今年上半年公司也创新成立了农产品流通运营总部，聚焦旗下农批市场资源整合，探索农产品主业一体化运营管理，实现电商直播、新兴业务等一体化协同发展。

6. 公司线上业务发展情况？

答：今年以来，公司积极构建线上线下新融合，上线运行统一线上平台“i 百大”小程序，实现商品、会员、服务、营销等全流程数字化体验，注册会员超 64 万人，客户覆盖 20 多个省份；打造特色直播带货矩阵，推进百货本地团购直播、超市小时达直播、周谷堆农批市场场播、达人代播等模式，培育线上销售千万品牌 5 个、百万品牌 25 个。1-9 月实现线上销售 7.43 亿元，同比增长 22.5%。同时，以互联网思维创新自营业业务，构建“周谷堆甄选”、

	<p>“周谷堆优选”、“周谷堆美食”以及“周谷堆生鲜到家”四个直播账号协同发展的农产品直播矩阵，充分发挥农批市场场景优势，积极利用“走播”带货模式打开线上新市场，目前曝光量已突破千万人次，荣获 5.0 口碑分的钻石店铺称号。</p> <p>7. 公司跨境业务开展情况？</p> <p>答：公司围绕进出口业务双向发力，进口方面，自设立跨境事业部以来，深入国外一线果园，严选海外优质水果供应商 15 家，大宗贸易累计跨境直采泰国金枕榴莲、智利车厘子等近 2200 吨，加大高化、母婴、红酒等品类的进口，提供一件到家服务。出口方面，启动“2+1”跨境电商渠道战略，借助亚马逊、海外拼多多、Tiktok 平台开展跨境电商业务，实现跨境童装小黄鸭、a1 零食糕点类产品出口，B. DUCK 小黄鸭日销售额稳定在 5000+美元，目前已经成功和 3000 余位北美垂类网红建联，搭建小黄鸭红人资源库。</p> <p>8. 在市值管理方面，公司有什么计划？</p> <p>答：针对近期出台的市值管理系列政策，公司已经关注到并开展了相关研究，后续我们会根据监管要求，聚焦主业、开拓新业，持续提升经营效率和盈利能力，同时结合公司实际情况，综合运用现金分红、投资者关系管理等其他合法合规的方式积极推动公司价值成长，为投资者创造可持续的长期回报。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>未涉及</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>