

公司代码：600859

公司简称：王府井

**王府井集团股份有限公司**  
**2025年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
公司2025年度拟不进行利润分配，不以资本公积金转增股本。  
以上利润分配预案已经公司第十二届董事会第四次会议审议通过，尚需提交公司2025年年度股东会审议。  
截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响  
适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	王府井	600859	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	连慧青	李智
联系地址	北京市王府井大街253号	北京市王府井大街253号
电话	8610-65125960	8610-65125960
传真	8610-65133133	8610-65133133
电子信箱	wfjdshh@wfj.com.cn	wfjdshh@wfj.com.cn

### 2、 报告期公司主要业务简介

2025年，公司所处国内零售行业在宏观环境波动中加速分化。消费市场保持韧性，但居民消费意愿修复缓慢，行业内卷加剧，存量竞争成为主旋律。消费者愈发理性，追求“质价比”与“体

验感”并重。在此背景下，传统零售业态普遍面临客流下滑与盈利承压的双重挑战，而具备强体验属性、强商品力或强成本优势的零售业态则展现出更强的抗周期能力。为应对市场变化，各零售业态在调整中呈现出共同趋势：业态边界日益模糊，奥莱、百货、购物中心均向“生活方式综合体”演进，持续满足消费者快速变化的消费需求；营销方式正加速从单点突破向体系化运营转型，内容层面构建涵盖 IP 联名、主题市集、快闪店、短视频、直播等多形态的内容矩阵，将商场打造为持续产生话题的“内容发生器”；渠道层面，线上线下深度打通，抖音本地生活、视频号直播、小程序商城与线下场景形成“线上引流、线下体验”的闭环，有效促进了销售转化与会员沉淀。

公司营业收入主要来自于旗下各门店的商品销售收入以及租金收入。截至本报告期末，公司在全国七大经济区域 37 个城市共运营 78 家大型综合有税零售门店，涉及奥特莱斯、购物中心、百货业态，同时管理运营 2 家口岸免税店、2 家市内免税店及 1 家离岛免税门店。此外，公司还涉及专业店以及线上业务，目前共有各类专业店 333 家。

**奥莱业态：**公司目前在营的奥莱项目分为名品奥莱及城市奥莱两条业务主线。名品奥莱是以销售国际及国内知名品牌折扣商品为主，同时配套餐饮、娱乐、休闲等服务项目和设施的零售业态。门店位置一般在城市边缘地区或城郊，单店面积一般在 6 万-10 万平米，经营商品品类主要包括服装服饰、运动鞋帽、家居儿童用品等。城市奥莱是由公司原有的百货门店转型调整而来，一般位于城市中心或副中心区域，交通便利，单店面积一般在 2 万-6 万平米，以销售品牌折扣商品为主，同时配套部分餐饮、娱乐、休闲等服务项目和设施的零售业态。主营业务收入为商品零售收入，经营模式包括联营、自营和租赁，以联营为主。公司旗下奥莱业态以“赋能城市价值，匠筑美好生活”为使命，通过持续的创新迭代锻造核心经营能力，实现长期、健康、可持续发展，现已成为公司业绩的新基石和未来发展的战略新引擎。面对快速变化的消费市场，奥莱业态紧紧围绕“人货铺场圈”五要素能力建设，转变项目生态模式，注重于打造集人流、商品和服务于一体的生态圈，持续强化核心商品力、丰富多元消费场景、深化会员运营与私域建设，不断满足消费者多样化的需求。报告期内，公司打造的湾里王府井 Welltown 对外营业。截至报告期末，公司共拥有 19 家奥莱门店。

**购物中心业态：**是由多种零售店铺、服务设施集中在一个建筑物内或区域内，向消费者提供综合服务的商业集合体。门店位置可在城市或区域商业中心、城市边缘地区的交通要道附近，单店面积一般在 8 万-20 万平米。经营品类包括时尚类商品、各种专业店、专卖店、食品店、杂品店以及各种文化教育和娱乐设施等。主营业务收入为租金收入，经营模式以租赁为主。王府井购物中心目前已打造多条成熟产品线，构建了 3 大标准产品线与多元化非标产品，形成了覆盖城市级、区域级、社区级及创新型、文商旅型的全场景布局，旨在为广大消费者提供国内、国际一流品质的优雅舒适环境，让他们愉悦购物、畅享美食、领略时尚、乐娱身心、感受卓越服务。报告期内，公司关闭 1 家购物中心门店，新增 2 家购物中心门店，截至报告期末，公司共拥有 37 家购物中心门店。

百货业态：是以时尚类商品销售为主，同时配套餐饮、娱乐、休闲等服务项目和设施的综合零售业态。门店位置一般在城市或区域商业中心，单店面积一般在2万-6万平方米。主要满足消费者时尚化、个性化的消费需求，经营商品品类主要包括服装服饰、化妆品、运动鞋帽、珠宝饰品、家居家电、儿童用品等。主营业务收入为商品零售收入，经营模式包括联营、自营和租赁，以联营为主。王府井积累了丰富的百货运营经验，近年来，公司旗下百货业态围绕消费者需求一店一策实施转型调整，力争满足不同地区不同市场环境下的消费者差异化需求。公司已形成包括都市百货店、都市生活店、品质社区店、大众社区店在内的多条细分产品线，旨在通过不同的产品细分定位丰富消费者选择，为消费者带来美好生活。报告期内，公司关闭4家百货门店，截至报告期末，公司共拥有21家百货门店。

免税业务：免税品经营是向特定消费者销售免征关税、进口环节税的进口商品和实行退（免）税进入免税店销售的国产商品的零售业务，商品主要包括香化、烟酒、食品、精品等品类。免税品经营渠道主要包括口岸店、海南离岛店、市内店以及其他类型免税店，其中口岸店又分为口岸出境免税店和口岸进境免税店。根据我国现行监管政策，从事免税品经营的公司需取得国务院或其授权部门批准的经营资质。各类免税店的数量、经营面积及设立，需要按照有关法律法规规定，履行相应的审批后方可开设。公司于2020年6月取得免税品经营资质。2023年1月，公司旗下首个免税项目王府井国际免税港对外营业。公司立足自身资源与行业实际，稳健推进免税业务布局，持续巩固并强化优势渠道运营能力与市场竞争力，同时根据行业政策与市场环境动态优化业务结构，积极响应政策导向引入优质国产品牌，助力国潮品牌通过免税渠道实现出海回流，不断夯实核心竞争基础，推动免税业务高质量、可持续发展。报告期内，哈尔滨机场王府井免税店、武汉、长沙市内免税店对外营业，实现了免税主要业务类型全覆盖。截至本报告期末，公司共拥有离岛免税店1家，口岸免税店1家，市内免税店2家。2026年2月，公司旗下王府井免税北京首都机场T2航站楼免税店对外营业。

专业店：专业店是经营某一大类商品为主，并且具备有丰富专业知识的销售人员和提供适当售后服务的零售业态。目前公司已经形成了以买手制潮奢品牌集合店为经营内容的Luxemporium睿锦尚品，和以运动品牌为经营内容的法雅商贸两条专业店业务主线。睿锦尚品通过沉浸式的购物空间打造，独有的特色品牌，灵活多变的商品组合方式，赢得了最具消费活力的潮流时尚人士的青睐，逐渐形成自己独特经营特色。法雅商贸是国际运动品牌代理专营专卖实体企业，目前是阿迪达斯、耐克两大运动品牌的区域战略客户。截至报告期末，睿锦尚品共有33家门店（含3家快闪店），法雅商贸共有店铺300家（其中自营店铺108家，加盟店铺190家，卖场2家）。

线上业务：线上线下深度融合是公司长期坚持的核心战略之一。公司坚持以“同一个消费者，同一个王府井”为统领，统筹线上商城、新媒体传播、短视频内容与直播电商等多元业态，构建全域贯通、场景互联的全渠道经营体系，实现线上线下资源协同、服务协同、营销协同。在数据资产平台、数字支付平台、消费场景数字化应用等方面持续深耕，积极运用AI智能客服、智能导购、精准营销、智能运营分析等技术能力，全面提升服务响应效率与消费体验；同步推进全渠道

深度融合，实现公私域贯通。同时加快智慧门店落地，推动经营管理与顾客服务智慧化升级，为消费者提供更优质、更智能、更便捷的一站式购物体验。全年实现线上销售 18.6 亿元。

### 3、公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	38,843,640,246.43	41,669,690,089.98	-6.78	41,121,633,967.35
归属于上市公司股东的净资产	19,383,701,571.39	19,657,109,195.25	-1.39	19,727,166,322.87
营业收入	10,149,906,153.24	11,371,675,304.54	-10.74	12,224,238,391.23
利润总额	280,922,874.57	643,418,150.84	-56.34	1,208,472,218.79
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	10,149,906,153.24	11,371,675,304.54	-10.74	12,224,238,391.23
归属于上市公司股东的净利润	-39,872,681.23	268,577,155.34	不适用	709,376,542.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,229,393.15	295,817,633.77	不适用	635,981,454.93
经营活动产生的现金流量净额	1,924,362,932.48	2,578,017,533.06	-25.35	3,604,221,431.18
加权平均净资产收益率(%)	-0.204	1.365	减少 1.569 个百分点	3.65
基本每股收益(元/股)	-0.035	0.237	不适用	0.625
稀释每股收益(元/股)	-0.035	0.237	不适用	0.624

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	2,985,255,890.01	2,376,066,173.46	2,347,288,610.37	2,441,295,479.40
归属于上市公司股东的净利润	55,641,242.98	25,463,492.38	42,559,019.68	-163,536,436.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	27,010,794.84	774,506.25	729,985.22	-185,744,679.46
经营活动产生的现金流量净额	255,778,481.66	271,419,754.57	698,565,830.73	698,598,865.52

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

### 4、股东情况

#### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

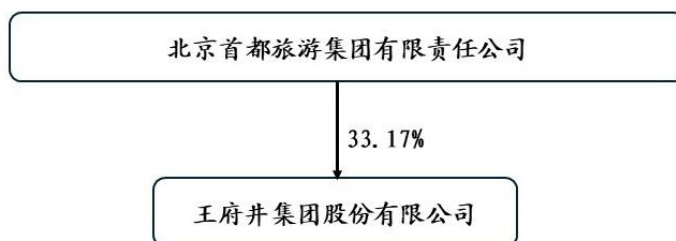
单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	105,416
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	97,577

截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例（%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
北京首都旅游集团有限责任公司	0	372,776,396	33.17	0	无	0	国有法人
三胞集团南京投资管理有限公司	0	39,836,218	3.54	0	质押	39,086,218	境内非国有法人
北京国有资本运营管理有限公司	0	36,668,575	3.26	0	无	0	国有法人
北京京国瑞国企改革发展基金（有限合伙）	-11,239,300	16,558,772	1.47	0	无	0	其他
香港中央结算有限公司	3,245,708	11,811,398	1.05	0	无	0	其他
黎晋山	10,377,600	11,577,600	1.03	0	无	0	其他
北京中德恩洋贸易有限公司	297,800	8,948,800	0.80	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司－南方中证1000 交易型开放式指数证券投资基金	7,207,273	7,207,273	0.64	0	无	0	其他
MORGAN STANLEY&CO. INTERNATIONAL PLC.	5,359,577	5,443,652	0.48	0	无	0	其他
高盛国际－自有资金	5,259,569	5,297,677	0.47	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，北京首都旅游集团有限责任公司为本公司之控股股东，与其他股东之间不存在关联关系，也不属于一致行动人。公司未知上述股东之间是否存在其他关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不涉及						

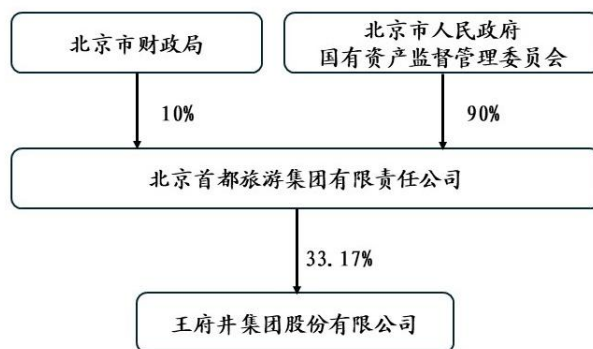
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5、公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 101.50 亿元，同比下降 10.74%，剔除门店变动因素，同店同比下降 3.75%；实现归属于上市公司股东的净利润-0.40 亿元。公司利润较上年同期下降，主要原因如下：

(1) 公司处于转型迭代期：百货业态曾为公司重点发展的业态之一，但其普遍存在体量小、经营内容传统、设施老旧等固有弊端，难以满足消费者对体验型、大规模商业的需求，叠加公司转型、关闭部分门店，导致收入快速下滑。由于闭店带来的一次性员工安置补偿亦会对当期业绩造成影响，由于公司存量百货门店较多，对公司整体业绩造成较大影响。

(2) 新门店培育期延长：公司近年来积极推动业态结构调整，大力发展奥特莱斯及购物中心业态，但当前的市场环境下新店培育期显著延长，短期成本投入尚未转化为效益产出，叠加新租赁准则下长租约门店前期成本偏高，进一步加剧业绩压力。

(3) 新业态尚需持续涵养：免税业态属于长期投入供应链建设、渠道拓展与品牌认知积累的领域。公司目前已开业的 5 家免税门店尚处于市场培育期，客流与销售规模尚未充分释放，仍需持续投入与耐心涵养，以逐步积累品牌认知、释放长期价值。

(4) 商誉减值进一步影响：受以百货店为主要构成的春天贵阳资产组经营压力加大、业绩快速下行影响，未来现金流预期下降，公司基于审慎性原则计提了商誉减值。

针对上述情形，公司将坚持稳健经营与审慎发展原则，围绕存量优化、增量提质等方面，采

取以下措施：

(1) 深化存量百货业态调整，提升经营效率。

针对百货业态体量受限、体验不足等问题，公司将坚持“一店一策”的精细化调整策略。对具备区位优势、客流基础的存量门店，逐步推进硬软件改造，优化动线设计与空间布局，适度引入轻餐饮、亲子互动、社交体验等体验型业态，提升顾客停留时间与复购率。同时，压缩同质化严重的传统服饰、日用品类，增加生活方式集合等服务内容，重构商品与服务的组合比例。对于持续亏损、缺乏改造价值或物业条件严重制约调整空间的门店，公司将审慎启动退出或转型论证，探索向社区生活中心、折扣零售或主题式卖场转型，减少对整体业绩的拖累。在成本端，公司将探索建立匹配现有商业模式的成本费用新模型，严格控制计划外资本支出，持续优化与新业务模式相适应的用工结构，并积极推进存量门店的降租谈判，切实降低物业租赁成本。

(2) 强化新门店培育期管理，优化投入产出节奏。

针对新门店培育期延长及长租约前期成本偏高的问题，公司将强化精准招商与差异化定位。在新开奥特莱斯、购物中心门店中，重点引进区域首店、品牌旗舰店以及具有高引流能力的体验型商户，通过优质的品牌组合与场景打造缩短市场培育周期。严格控制新店开业前的资本支出与营销费用，避免集中投入带来的短期资金压力；同时，积极与业主方协商争取更加灵活的租金支付条件。此外，公司将通过数字化运营赋能，加快上线统一的会员中台与精准营销系统，利用数据分析提升新店到店转化率与客单价，并通过私域流量运营加速销售爬坡，力争在合理周期内实现新店盈利。

(3) 稳步涵养免税新业态，坚持长期投入。

鉴于免税业态尚处起步阶段，公司将在不盲目追求短期业绩的前提下，优先夯实供应链基础，建设核心品类直采渠道，与品牌方建立长期合作，提升毛利率与货源稳定性。对已开业的5家免税门店实施“一店一策”，重点提升进店转化率与复购率，结合离岛、市内、口岸不同场景优化商品结构与价格策略。同时，进一步加强免税政策研究及应用，探索与旅游平台、航空公司开展异业合作，持续积累品牌认知与运营能力。

公司将在正视当前挑战的基础上，坚定推进存量优化、增量提质与新兴培育并举的发展策略，持续提升经营效率与抗风险能力。通过深化百货业态调整、强化新门店培育期管理、稳步涵养免税新业态等方式，逐步消化转型过程中的短期压力，夯实长期发展基础，为股东和社会创造可持续的长期价值。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用

董事长：白凡

2026年4月23日