

证券代码：600814

公司简称：杭州解百

## 杭州解百集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	杭州解百 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会
时间	2025 年 6 月 3 日 上午 10:00-11:30
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 视频录播+网络文字互动
参会人员	董事长、总经理：毕铃 董事会秘书、总会计师兼财务负责人：沈霞芬 独立董事：潘松挺
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者关系活动主要内容</b></p> <p>问题一：公司本期盈利水平如何？</p> <p>答：公司 2024 年度实现归属于上市公司股东的净利润为 2.47 亿元，同比下降 4.92%；2025 年第一季度实现归母净利润 8,677 万元，同比下降 29.58%。受宏观经济复苏节奏放缓、旗下两家门店阶段性调整改造及销售结构变化等影响，公司去年及今年一季度业绩同比有所下滑。但在同行业上市公司中，公司整体经营表现良好。</p> <p>问题二：杭州作为新一线城市，商业竞争日趋激烈。公司在 2024 年报及说明中提到“沉浸式购物体验”“提升服务能级”，能否具体说明在提升杭州解百购物城等主力门店的差异化竞争优势方面，2024 年及 2025 年一季度落地了哪些关键举措？</p> <p>答：2024 年，解百商业围绕“去百货化”，积极推进装修调改和招商运营。从 4 月 1 日 A 座闭店改造开始，仅用了 140 天就基本完成了</p>

首轮调改，并全面调整了业态布局，引入了不少特色首店，主力店和人气餐饮也为商场带来了可观的流量。调改后的 A 座 4 楼复刻了沉浸式民国风主题空间，聚集王星记、天竺筷、西湖绸伞等老字号和非遗品牌，成为传统文化展示地，同步打造了浙江首个“非遗茶空间+商业体”——1918 解百非遗茶空间，融合了制扇、剪纸、香道等传统技艺。B 座则聚焦年轻潮流，引进了 Weekend Hub 等 4 家少女潮牌首店，形成湖滨商圈最集中的少女品牌聚集地。同时，还通过米其林美食市集、机器人表演、足球嘉年华、松弛音乐节等新潮活动，以及 Boom Boom Rich 主题 IP 形象展览浙江首展，持续吸引年轻消费者。杭州大厦围绕稳销售、重提升，在逆境中修炼内功。在打造“珠宝天花板”和 VIC SALON 二期的同时，全力以赴守住了主力品牌阵容，通过多轮艰苦谈判，完成了多个关键品牌的续约。在 9 月店庆和 12 月内购节期间分别实现了 7 亿元和 5.5 亿元的销售额，同比增长了 4%和 6.6%，并在四季度收窄了销售降幅。另外，AB 座的外立面升级改造也在年底精彩亮相，形成了以内庭广场为中心、盒子加街区的新商业形态，整体氛围更加浓郁。好运湾也进一步强化了“大运河之畔”的文化标签，引入了网红餐饮，为未来打造杭州的“克拉码头”打下了良好基础。

问题三：请问公司未来是否有如并购整合、新业态拓展等进一步优化资产结构、提升股东价值的计划？

答：在投资板块，公司去年成功获取私募基金管理人牌照，并已完成多个优质项目的筛选、尽调及交割。2025 年，公司将围绕核心战略，紧抓消费需求快速变化带来的投资窗口期，进一步聚焦“老龄化趋势”和“新技术应用”两个坐标，做好赛道深耕和重点布局，加快项目落地，推动实现投资规模和质量的双提升。公司坚持高质量发展，以扎实的经营业绩和稳健的财务表现夯实内在价值。在信息披露方面，公司严格遵守监管要求，通过定期报告、临时公告及多渠道投资者交流，向市场清晰传递核心价值与发展战略。市值是公司长期

价值的市场体现。未来，公司将持续优化经营管理，提升盈利能力，同时加强投资者沟通，增进市场认同，推动市值与内在价值相匹配，切实回报股东信任。

问题四：1. 2024 年，公司营业收入较上年减少 13.55%，归属母公司股东的净利润也同比下降 4.92%，业绩波动的主要因素有哪些？2. 尽管业绩出现下滑，但公司宣布向全体股东每 10 股派发 1.37 元现金，合计派现规模达 1.01 亿元，占全年净利润比例超过四成，为何坚持分红？3. 2025 年的业绩目标是什么？公司表示“2025 年，两个重点存量项目都要有新面貌、新突破”，可否具体介绍？

答：1. 影响业绩的主要原因有两个：一是宏观经济波动导致整体消费复苏不及预期；二是双店调改在施工阶段对正常经营产生了一定影响。虽然营收和利润都有所下滑，但利润的下降幅度显著小于收入的降幅，这体现了公司在成本控制和精细化运营方面取得的成效。

2. 公司自上市以来始终致力于为股东创造长期稳定的回报，通过持续的现金分红政策，确保投资者能够分享到公司成长的成果。自 2021 年起，公司进一步提高了分红比例，从之前的 30% 以上增加到了 40% 以上。公司始终坚持回报股东，近十年累计派发现金红利超过 8 亿元，体现了公司稳健的盈利能力和对股东权益的重视。

3. 2025 年度，公司的经营目标：营业收入 17.56 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2.63 亿元。公司将主要从以下方面推进工作：首先是制定“十五五”战略。2025 年是“十四五”收官、“十五五”谋划关键年。公司将围绕产融结合主线，在总结“二五”规划成效基础上，联动股东公司“十五五”战略制定发展蓝图，重点强化与主业第二曲线的协同，明确未来五年发展路径及保障措施。战略投资将聚焦“老龄化”“新技术”赛道，推动股权与基金双轮驱动：通过标的筛选、专业资源整合及流程优化，实现规模质量双提升。零售主业方面，杭州大厦以“巩固第一曲线、探索第二曲线”为核心，通过品牌升级、会员运营及物业改造强化区域龙头地位；解百商业深化调改，统筹

招商运营，力争实现阶段性突破。存量项目将加速转型，并通过创新与精细化管理扩规模。

问题五：公司之后的盈利有什么增长点？

答：零售主业方面，杭州大厦以“巩固第一曲线、探索第二曲线”为核心，通过品牌升级、会员运营及物业改造强化区域龙头地位；解百商业深化调改，统筹招商运营，力争实现阶段性突破。同时，通过加强与主业第二曲线探索的联动，实现杭州大厦等各板块增量业务的布局和实质性推进。战略投资方面将推动股权与基金双轮驱动，实现规模质量双提升。

问题六：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：受经济增速放缓及消费市场持续低迷的影响，零售行业整体仍面临较大压力。从同行业上市公司披露的数据来看，零售业在营收和利润方面均承受了不同程度的下滑的压力。在同行业上市公司中，公司整体经营表现相对稳健。

问题七：行业以后的发展前景怎样？

答：百货零售行业正经历深度调整与转型，未来将朝着“体验化、数字化、差异化”方向发展。随着消费升级和年轻群体需求变化，传统百货需突破单纯商品销售模式，向“社交+体验+服务”综合体转型，通过场景化营销、品牌升级和会员体系优化提升竞争力。同时也面临着电商分流、成本上升等挑战，需要通过进一步精准定位客群、强化差异化竞争优势，以实现可持续性发展。整体来说，随着经济逐步复苏，零售行业或迎来结构性回暖，消费信心回升将带动线下客流恢复。政策端促消费措施加码，叠加消费券等刺激手段，将推动零售额稳步回升，行业整体进入新一轮提质扩容周期。