**重庆百货大楼股份有限公司**

**关于2024年度业绩说明会召开情况的会议记录**

重庆百货大楼股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年6月11日在上海证券交易所上证路演中心召开2024年度业绩说明会（以下简称“本次说明会”）。本次说明会以视频录播和网络互动的方式召开。公司就投资者关心的2024年度经营成果、财务状况的具体情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回复。现将本次说明会相关情况记录如下：

**一、本次说明会召开情况**

2025年6月4日，公司披露了《关于召开2024年度业绩说明会的公告》（公告编号：临2025-024）。本次说明会于2025年6月11日上午9:30-11:30召开，公司董事、总经理胡宏伟先生，独立董事陈广垒先生，副总经理王欢先生、韩伟先生，财务总监（财务负责人）王金录先生，董事会秘书陈果女士出席本次会议并就投资者关注的问题进行回复。

**二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况**

公司在本次说明会上就投资者提出的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

**问题1：当前零售业正站在转型升级的关键路口，请问公司在业态焕新和场店调改方面有什么计划？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

公司聚焦三大核心“商品力/新场景/高效率”，以“供应链变革/场店调优/全渠道拓展”等为抓手，加快推进场店差异化、特色化调改。

**百货**以区域性客群消费需求主导“一店一策”，实施“1+6+N”调改计划。强化定位分析，探索母城网红地标店、无边界购物中心融合店、城市奥莱店、银发主题店、二次元试点店、社区百货等战略主题性转型调改店，丰富非购业态，更加契合顾客追求生活方式、多元情绪价值的需求。

**超市**以消费者需求与感知为中心、以科学的分析评估为依据，聚焦商品和服务，通过供应链变革、场景配套升级、组织优化与服务提升进行持续的创新和迭代。积极推动品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革“五重变革”构建起调改的差异化竞争力。2025年超市计划调改36家店，现已累计完成24家门店调改（含24年10家），调改后门店销售及客流呈两位数增长。

**电器**聚焦战略品牌，深化联合主推，打造新场景，加快场店调改。紧抓结构性增长机遇，借助国补抢市场，择机市内外策略性布局。发展社区业务，做深社区运营；开创家电连锁“社区卫星店”模式先河，“重百好邻居”为社区提供家装家电改造一站式解决方案、一体化优质服务；借助“四首经济”优势，打造全国第一家全屋智能COLMO品牌店、重庆第一家小天鹅超级体验店，战略布局高端智慧家电领域。

**汽贸**通过大力调改调优，“一店多品”卓有成效。鹅岭综合物理体改造进入试营业阶段，门店经销别克汽车、北京汽车，额外提供长城魏牌汽车售后服务，实现三品牌运营架构。汽贸一店多品场店已占总场店个数的60%以上。。

**问题2：请问公司什么时候派发2024年度红利？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

公司长期坚持现金分红，与投资者共享改革发展成果，践行股东回报。经第八届十二次董事会审议通过，公司2024年度拟向全体股东每股派发现金红利1.36216元（含税），共计派发现金股利6亿元，分红率达45.64%。这是公司自上市以来连续28年现金分红，累计分红72.73亿元。

公司将于2025年6月17日召开2024年年度股东大会，审议2024年度利润分配方案。股东大会审议通过后，尽快办理派发现金红利。

**问题3：随着重庆的曝光度日益增长，在解放碑旅游商圈，重庆百货如何实现流量变现？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

近年来，公司聚焦三大核心“商品力/新场景/高效率”，以“供应链变革/场店调优/全渠道拓展”等为抓手，加快推进场店差异化、特色化调改。百货业态强调清晰定位，实施“一店一策”，特色化、体验化、差异化推进场景调改。

随着重庆旅游市场持续火爆，在解放碑商圈，公司将重百大楼升级为“重庆网红地标商业”，构建“即时消费+旅游消费”双轮驱动闭环，以"时光塔"联动解放碑、轻轨穿楼、过江索道、洪崖洞等重庆网红IP场景植入重百大楼场内空间，推出原创IP人物“山城掌柜”，以“山城掌柜•烟火市集”精品超市整合38个区县非遗手作、老字号美食，探索“老字号+新消费”融合，构建沉浸式巴渝文化体验空间；同时，计划引入重庆网红品牌“交通茶馆”，升级网红卫生间，打造重庆基因沉浸式消费空间，实现文商旅融合，提升本地及外地客流转化率。

**问题4：请问公司自营黄金品牌“宝元通”经营情况如何？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

近年来，公司百货业态不断加强经营能力提升，加大自营品牌销售占比。今年自营黄金品牌“宝元通”已开4店，累计销售1500万元，品牌秉承“传承百年重百历史文化，焕发老字号新活力”的宗旨，专为22至50岁精英群体提供黄金、银饰、K金、钻饰等高品质珠宝饰品。 目前，公司积极研发宝元通定制金条、钱币、手串项链等，满足消费者个性化、多元化的需求，构筑品牌差异化产品壁垒。

**问题5：看到贵公司有发展便利店，请问其前景和规划如何？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

重庆便利店市场供给分散、夫妻店主导居多，市场规模庞大但区域龙头缺失，单店日均营业额较低，效率有待提升。公司抓住市场机遇，利用自身供应链优势，以及多年的数智化沉淀，进一步深耕市场覆盖区县，通过专业化运营、品牌推广，将优质供应链更便捷的提供给社区居民，打造“重庆人最喜爱的社区小超”。

超市业态延用重庆百货旗下主品牌“新世纪”，店名为“新世纪便利”，定位“社区便利+即时服务”，满足家庭、上班族及年轻人群的快捷需求，覆盖社区、车站、写字楼、学校及工厂等场景。新世纪便利店按照“自营+强管控加盟”模式输出标准化运营体系，统一供应链和商品，统一运营标准、统一店铺形象，开展加盟商培训计划。未来3年，“新世纪便利”力争实现500家门店的扩张，成为区域性便利业态标杆。

**问题6：在激烈的竞争环境下，重百电器如何保持区域领先地位？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

**一是**狠抓商品力，提升经营质量。聚焦战略品牌，深化联合主推，做大包销定制，增强核心竞争力。**二是**打造新场景，加快场店调改。紧抓结构性增长机遇，借助国补抢市场，择机市内外策略性布局，新开门店3家，新增销售1.38亿元，其中杨家坪瑞成商都中心MALL旗舰店开业实现销售5099万元，创单店开业销售新高。**三是**推动业态融合，加快多渠道发展。持续发展“世纪通”下沉市场规模，加快优化调整；行业首创强管控类直营加盟模式，取得良好成效；做大B端业务，借助公司资源优势，实施B端一体化融合发展。**四是**发展社区业务，做深社区运营。开创家电连锁“社区卫星店”模式先河，“重百好邻居”为社区居民提供家装家电改造一站式解决方案、一体化优质服务，来年3年，拟建设200个社区店，营收目标10亿元。**五是**持续巩固家电节IP。2024年重百电器成功举办第12届家电节，叠加海尔卡萨帝新品发布会，全渠道销售突破12亿元，创历史新高；召开“聚融共生，智领未来”为主题的渠道商TOP峰会，整合上下游资源，深入探讨新形势下家电行业共促融合、共建生态、共生发展和共享未来的新思路和新模式，获行业、资本市场高度关注，品牌影响力不断获得提升。2025年6月25日，电器将举办第13届家电节，联合第2届百货节，夯实大促引领，力争销售新高。

**问题7：在汽车市场持续内卷下，请问公司汽贸业态有何应对措施？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

面对行业严峻挑战，汽贸团队紧盯市场走势和客户需求，持续加快商品力提升，优化品牌结构。通过收缩关停燃油车网点、加快优势新能源品牌网点布局，构建以小米为核心，零跑、岚图、深蓝、阿维塔等多品牌矩阵，持续推动品牌布局结构优化。与此同时，汽贸正加快推进“一店多品”“腾笼换鸟”的经营新模式，持续推动品牌升级、场景升级，向客户提供更具商品力的新能源汽车。在区县市场，汽贸抓住市场进一步优化，引入维修业务，持续提升售后产值；紧盯新能源车品牌布点规划，打破原有格局，加速网点改造步伐。

未来，汽贸将构建包括综合直播中心、品牌授权维修中心、综合维修中心、二手车销售中心和客户体验中心在内的全功能卖场，持续提升商品力、构建新模式、打造新场景、带来新体验，全力驶入创新调改的“快车道”。

**问题8：AI是时代发展大趋势，请问公司在数智化建设方面有哪些变化？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

今年以来，公司董事长提出了AI新质零售，即作为AI与快消零售深度融合的创新模式，秉持“五热爱”理念，致力于打造高效、便捷、优质于一体的新型零售体系，全面革新快消品从生产端到消费端的流通环节。零售业在未来要真正做到以AI赋能运营、以AI重构商品、以AI优化流程、以AI提升体验。当前公司超市业态正全面加快数智化转型，通过商品品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革，构建起调改的差异化竞争力。

公司各业务部门在数智化赋能提升工作效率方面展现出显著价值。公司数字化中心以“数智驱动、赋能业务”为核心，围绕四大业态运营、总部人力资源、IT运维、行政办公、法务合规、财务管理等领域构建AI智能中台，在此基础之上打造集对话交互AI、内容生成AI和智能决策AI于一体的全栈式AI服务平台，将AI普及到公司各个领域。未来，公司将基于数据训练AI模型，提供数据驱动的决策建议，高效赋能经营业务。

**问题9：请独立董事谈谈去年你们主要工作情况和对中小投资者的保护？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

作为重庆百货独立董事，我从下面三个方面来介绍2024年度工作情况和2025年工作计划。

1.勤勉履职，恪守职责。2024年度，我们严格遵循《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法规，全程参与公司治理。全年共召开12次董事会、5次股东大会，审议58项议案，独立董事出席率100%，未出现缺席或委托表决。通过现场调研、专项会议及与审计机构沟通，全面监督公司运营，确保决策程序合法合规，切实维护公司整体利益及中小股东权益。

2.重点监督事项。内部控制与信息披露：公司连续6年获上交所信息披露“A级”评价，内控体系健全有效，定期报告披露真实、准确。关联交易：审议多笔关联交易议案，确保定价公允、程序合法，全年未发现损害公司利益行为。高管选聘与薪酬：严格审核新一届高管资质及薪酬方案，确认其专业能力与薪酬标准符合全体股东利益。股东回报：支持2023年度利润分配方案及2024年度利润分配预案，平衡公司发展与股东收益。吸收合并与股权激励：全程监督吸收合并事宜及员工股权激励事项，确保程序合规、风险可控。

3.改进建议与未来方向。2024年，公司在“数智化转型”“供应链优化”等领域成效显著，但仍需强化风险防控机制，提升中小股东参与度。2025年，我们将重点做好以下工作：一是密切关注市场动态与公司经营情况，为公司战略发展方向提供专业建议。二是深化关联交易、财务审计等关键领域的监督，严控合规风险。三是推动公司以投资者为本，优化分红机制，增强股东获得感。

全体独立董事始终以“独立性、专业性、责任感”为准则，助力公司稳健发展。未来，我们将继续恪守职责，为重庆百货的健康发展贡献力量！

**问题10：请问公司近年来坚持“降本增效”，成效如何？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

公司坚持系统性降本增效，2024年全年实现“三增四降”，增加资金收益，租赁收入、政府政策性资源等合计2.36亿元，首批入围重庆市绿色智能家电以旧换新商家，带动销售超12亿元；人工成本、减租降租、招投采购、政策节税合计2.4亿元，有效降低公司运营成本。

**问题11：2024年现金分红比例45.64%，每股派息13.6216元，但扣非净利润增速（+8.76%）低于分红率（45.64%）。若未来主业增长乏力，是否会削减分红以留存资金支持业务转型？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

公司一直注重业绩持续稳定的增长和投资者的长期回报，随着经营质量持续提升，经营业绩总体稳定，公司将着眼于长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，统筹考虑股东的短期利益和长期利益，进行现金分红，为股东创造效益，为社会创造价值。公司自上市以来，已连续28年保持现金分红，累计分红金额72.73亿元。

**问题12：公司计划2025年调改36家门店（如生鲜折扣店、精致生活馆），但重庆地区收入占比90.26%，四川、湖北市场萎缩。请问调改能否提升坪效（目标>4万元/㎡）？若消费复苏不及预期，如何避免过度依赖单一区域导致增长停滞？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

2024年至今，超市业态稳步推进三大店型“生鲜+折扣”超级市集、品质超市、精致生活馆调改，2025年超市计划调改36家，现已累计完成24家门店调改（含2024年10家），调改后门店销售及客流呈两位数增长，坪效、人效核心经营指标均显著提升。 根据第三方尼尔森数据显示，目前超市业态重庆市占率第一，占比约为22.7%，仍有很大提升空间。超市将持续深耕重庆区域，择机拓展优质新开门店。同时，超市新增便利店模式，计划未来3年力争实现500家门店扩张，打造第二增长点。

未来，超市将聚焦商品和服务，通过供应链变革、场景配套升级、组织优化与服务提升进行持续的创新和迭代；积极推动品类变革、烘焙现制加工变革、公众形象变革、经营模式变革、员工标准变革“五重变革”构建起调改的差异化竞争力；坚持“两个系统性”，系统性提升经营能力，系统性降本增效，进一步提升核心竞争力。

**问题13：2024年经营活动现金流净额同比增长35.54%至20.23亿元，但资产负债率61.38%，货币资金48.51亿元中近半用于马上消费股东存款。请问管理层如何平衡现金流管理与债务压力？若新能源汽车业务投入增加（如引入小米订单），是否会进一步加剧负债风险？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

公司2024年实现经营性现金净流入20.23亿元，同比增幅35.54%。公司严格执行资金财务管理制度，统筹做好资金运用计划，前置财务状况及现金流情况分析，实现源头管控。同时合理统筹经营资金支付，严控现金流出。加快消化高库存及超期商品，持续优化库存结构，经营性现金净流入大幅增加。公司主营业务获取现金能力正常，资产负债率位于良性区间，长、短期偿债能力均有所提升，对外长短期债务支付正常。由于新能源大部分品牌为代理制模式（小米为代理制），不需要提前支付进货资金，公司不存在负债风险。

公司属于零售行业，资金需求具有一定周期性，在资金充裕时间段获取资金存款收益，保证资金流动性和收益性平衡。

**问题14：2024年营收同比下降9.75%至171.39亿元，但归母净利润微增0.46%至13.15亿元，扣非净利润增长8.76%。请问管理层如何解释‘增收不增利’的矛盾？未来是否依赖非经常性收益（如马上消费金融投资收益）维持利润增长？若营收持续下滑，如何确保净利润稳定？**

**回复：**您好，谢谢您对公司的关注！

2024年，公司实现营业收入171.39亿元，同比下降9.75%，公司实现归母净利润13.15亿元，同比增长0.46%，扣非后归母净利润12.28亿元，同比增长8.76%；公司经营业绩呈现营收下降、利润增长趋势。

公司营收下降主要为公司汽贸业态营收同比下降29.51%，汽贸营收下降受传统燃油车业务下滑影响，公司已陆续关停部分经营质效较差的传统燃油车品牌，并且停止汽贸定制车、大客户车等风险较大的汽车贸易业务，同时加快传统燃油车向新能源汽车转型。新能源汽车销售模式以代销为主，相比经销模式营收虽有下降，但毛利率大幅提升，对公司经营质效形成正向帮助。

未来，公司将围绕企业发展战略，以四大主业为核心，深入实施“1363”经营策略，对标先进企业，持续抓好“两个系统性”，聚焦“商品力、新场景（空间）、高效率”，坚定增长目标，扎实推进商品力变革、场店调改、全渠道拓展，推进全面数智化，激发内生活力，持续降本增效，实现公司持续健康发展。

**三、其他事项**

本次说明会召开的具体情况详见上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/）。公司对各位投资者的热情参与和积极提问表示衷心感谢。欢迎广大投资者通过电话、邮件、上证E互动等方式与我们保持沟通、联系。

重庆百货大楼股份有限公司

2025年6月11日