证券代码：000501 证券简称：鄂武商A

**武商集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：20200508

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长江证券研究所 分析师 李锦嘉实基金研究部 研究员 陆经纬 |
| 时间 | 2020年5月8日下午 |
| 地点 | 线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 李轩、熊慧颖 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 公司2019年的净利润稳步增长，请问公司各经营实体的具体经营情况是什么样的？

答：2019年，公司围绕“摩尔城做精、众圆做实、超市做优、区域市场做强”的战略发展规划，实现了稳步发展。国际广场坚定品牌调整升级战略，扩大国际名品、高端家电销售规模；武商广场继续扩大化妆品、女装、男装的销售优势，扩展线上销售场景；世贸广场继续强化黄金珠宝、国际名表市场地位，推进“家庭消费矩阵”业改运作，启动儿童项目和国潮运动概念转型。众圆广场着力推进城市奥莱项目转型升级。超市公司全年新开门店2家，签订网点合同3家，达成战略合作协议2家，首次进驻潜江市场；打造区域标杆店，推进供应链升级，启动货架“瘦身计划”，提升“优质优品”的市场形象。亚贸广场、襄阳购物中心、十堰人商、仙桃购物中心、黄石购物中心、老河口购物广场进一步优化品类布局，提升品牌级次，落实“购物中心化”转型，夯实区域市场强势地位。2、请问梦时代广场建设进度如何？梦时代广场项目招商进展情况怎么样？项目资金保障是否充足？答：梦时代项目已全面恢复施工，完成主体结构地下室大面积封顶，现场建设顺利施工至地上四层，确保2020年主体结构封顶，预计2021-2022年开业。梦时代招商已与国际名品、化妆品、潮牌、运动等目标品牌明确合作意向，未来将持续推进重点品牌合作洽谈，全面完成主力店、旗舰店的落位方案；力求大型项目提前签约。梦时代项目建设资金将通过自有资金及银行借款、发行超短期融资券及中期票据等融资方式筹集。公司经营稳健，自有资金充足，能够保障项目建设部分资金；公司也通过梦时代项目在建工程抵押，向平安银行武汉分行申请到期限为12年的70亿贷款，保障梦时代项目顺利推进。目前公司在准备发行中期票据发行事宜，保障梦时代项目建设。3、目前公司商户的复工情况如何？答：随着武汉有序复工，除政府限制开业的商户外，公司商业经营客户已经全面复工。随着4月26日，武汉餐饮协会发布《武汉餐饮恢复堂食细则》发布，武汉餐饮堂食也在逐渐恢复。公司针对中小微商户，采用缩短结算周期、减免租金等多种方式缓解供应商压力，积极协助商户复工。4、在历经新冠肺炎疫情营销的后疫情时代，公司复工之后是如何采取措施提升经济效益，以弥补疫情期间损失的？答：随着公司全面复工的开展，公司上下不断创新营销方式，精准施策、优化服务，以时不待我、只争朝夕的精神积极开展全渠道营销，努力把落下的“功课”补回来，把耽误的“时间”抢回来，不断挖掘消费潜力。面对后疫情时代客户消费习惯和心理的变化，公司全面整合集团资源，利用武商网平台开展线上直播活动，实现线上线下相融合开展全渠道营销。近期公司联合百丽国际开展为期8天的“百丽宠粉节”直播销售活动，创下412万元的销售佳绩，完成目标计划的160%，刷新武商网直播销售记录，远超全国各商业集团鞋类单场活动销售记录。目前公司联合各个品牌利用武商网平台积极开展直播活动，通过社群推广、卡券折扣、团购、秒杀等活动，继续推进线上销售，扩大数字化应用场景，开启集团整合营销项目新局面。在疫情期间，公司通过社群营销和商超到家、社区团购服务，获取了大量线上客户。目前公司积极巩固现有客户，全员聚焦营销，创新营销战术，通过小程序推广应用、APP直播、金管家功能不断开拓新客户，搭建社群营销的私域流量体系，迎合市场商超到家业务消费需求。随着疫情后期，顾客消费信心的进一步恢复，公司还将打造“夜经济”项目亮点，从文创、娱乐、餐饮、配套服务等功能性项目着手，满足年轻客群夜间消费需求。为顺应“小镇青年”消费崛起趋势，挖掘可持续的利润增长空间，公司还将继续探索区域微型购物中心，近期公司将顺利签约一家，未来公司将着力以此为样板，推进微购中心开发工作。超市公司将继续有序进行网点开发工作，力争在下半年新开网点2-3家。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年5月8日 |