

证券代码：002561

证券简称：徐家汇

上海徐家汇商城股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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 _____
参与单位名称及人员姓名	申万宏源张玲玉、德邦证券郑澄怀、银河证券解莞
时间	2021年12月17日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	王斌、庞维聆、陈慧媛、卢屹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：汇金百货升级改造的思路是什么？ 答：公司把握行业低谷期推动分、子公司进行调整改造，汇金徐汇店持续推进“一年一楼层”改造计划，将硬件提升与内部优化相结合，以期通过舒适的购物环境和丰富的品牌组合为消费者提供更加优质的购物体验，也为增加体验消费预留一定空间。</p> <p>2、问：公司在各业态构成情况如何？是否为合理水平？ 答：公司旗下百货商场主要以销售珠宝、服饰、鞋履等品类为主，餐饮、休闲娱乐等业态占比不高。但随着公司的区域调整改造，业态丰富度不断提高，除餐饮外还引进了健身、美容、宠物等业态。公司将兼顾客流与消费流，做好业态平衡，发挥协同效应；结合各门店客群需求和经营特点，丰富商场业态，促进业绩提升。</p> <p>3、问：公司线下客流如何，同比及与2019年情况如何？ 答：2021年上半年，受同期基数较低影响，客流恢复较好。下半年，长三角地区疫情散发，公司客流恢复水平稍弱于预期。公司将继续稳练内功，深化会员服务，创新营销方式，推动整体客流稳中有升。</p> <p>4、疫情期间，公司内部有哪些提升或亮点？ 答：疫情期间，公司凭借稳固的数字化基础，推出“无接触式服务”，快速构建线上经营体系，完善电子会员系统及配套服务功能，通过精简业务流程，提升运营效率，优化顾客体验。公司还联动优质品牌商探索带货直播、社群等线上运营模式，引入公域流量，为拓宽销售业绩起到了一定作用。</p>

	<p>5、问：公司对明年有何展望？ 答：2022年，随着国内疫情趋于稳定，国内宏观政策对消费层面或将提供更多有益保障，消费者回归实体零售的热情预计将有所增加。徐家汇商圈地处上海市中央活动区，汇集各大商业体及海内外潮牌，客群消费能力排名位于上海市前列。明年徐家汇天桥连廊二期的开通，将进一步提高商圈聚客能力，提升区域城市品质。公司将积极把握商圈能级提升机遇，不断提升商品力、服务力和营销力，巩固门店引流增效，促进业绩恢复性提升。</p> <p>6、公司联营及自营比例是否会调整？ 答：公司现阶段自营与联营比例预计不会发生较大变化，主要受公司经营品类特征影响。百货经营主要以联营为主，超市经营主要以自营为主。公司也会关注市场热点动态，探索商品自营到品牌自营的路径，为经营品牌融入更多新文化、新元素。</p> <p>7、问：公司是否考虑开展免税业务？ 答：目前暂未看到免税业务在城市中心地段开展的成功案例，但公司会积极做好相关政策研究和学习，目前暂无相关业务计划。公司会结合地域特征和客群偏好，积极做好品牌调整和运营，不断向消费者提供高品质、高性价比的商品。</p> <p>8、公司租赁商户的收益水平如何？ 答：公司下属主要门店处于上海市级商业中心的黄金地段，聚客优势明显，具有良好的商业价值，整体租金高于行业平均水平。公司商务条件受供应商品品牌定位、楼层区域、租赁面积等较多因素影响，个体之间存在较大差异。</p> <p>9、问：近年餐饮业态受疫情冲击较大，对公司是否产生影响？ 答：2020年，受新冠疫情影响，公司积极相应政府要求，落实租赁商户租金减免，与供应商共克时艰。与此同时，公司通过与优质租户签订中长期租约，保障经营和盈利持续性。2021年，随着疫情防控趋好，接触型消费加快回升，餐饮消费规模基本恢复，公司整体收益水平相较去年稳中有升。</p> <p>10、问：公司自营品牌 TONYWEAR 明年有何拓展计划？ 答：截止目前 TONYWEAR 门店总数已达 15 家，并将专柜开拓至南京、太原、南通等地。明年，公司将重点做好存量门店的精细化运营，聚焦长三角地区做好门店拓展业务。</p>
附件清单（如有）	
日期	