

证券代码：000417

证券简称：合百集团

## 合肥百货大楼集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-09

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	国元证券李典、夏毓麟、潘睿麟
时间	2024年9月4日下午
地点	公司20楼会议室
形式	线上交流
上市公司接待人员	副总经理、总会计师：刘华生 董事会秘书：杨志春
交流内容及具体问答记录	<p><b>1. 公司2024年半年度经营亮点？</b></p> <p>答：2024年上半年，公司坚持稳中求进总基调，坚定不移实施“1125”发展战略，深入开展“555”改革发展行动，全力以赴抓经营、强产业、扩规模，实现传统主业做优做强、网点拓展量质并进、新兴产业持续发力、公司治理再添活力，经营呈现稳中有进、向上向好的发展态势，上半年实现销售规模349.66亿元，同比上升7.9%；营业收入37亿元，同比上升2.02%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.56亿元，较上年同期增长23.02%。</p> <p><b>2. 超市业态利润改善原因？自有品牌建设情况如何？</b></p> <p>答：①2024年上半年，公司旗下合家福超市实现净利润3562.60万元，较上年同期增长93.15%，主要系报告期内通过不断强化供应链建设、优化商品结构、加强经营调改、</p>

持续提升商品力等举措综合影响所致。②合家福超市始终坚持以消费者需求为核心，坚持延链强链，通过“统采统配、联采联配、源头直采、厂家定制”赋能商品力升级，坚持“1+1+N”全省统采体系，新增直营品牌 73 个，新增生鲜基地 18 家，自有品牌总数达 258 个；强化品牌更新，上半年共引进新品牌 147 个，引进新品 3072 个，淘汰 2509 个；创新营销模式，统筹开展年货大集、龙虾节、吾爱购物季等各类营销活动，打造“用户+场景+爆品”营销模式；探索新业务模式，试点“阿福鲜生”“合家福优选”等，打造“阿福食堂”，拓展“现场加工+特色小吃+酱卤熟食”品类，不断增强顾客体验、提升顾客满意度。

**3. 作为公司零售主业的重要业态之一，超市业目前的门店数量以及后续的拓店计划？**

答：截至 2024 年上半年，公司旗下共有 199 家合家福超市，其中直营店 180 家、加盟店 19 家。合家福超市坚持立足省内、稳健扩张、存量深耕、增量拓展的发展思路，下半年将深入推进合肥区域百家网点计划，针对优势区位我们会加快布局跟开店节奏，针对亏损门店，公司优先进行调改升级、老店新开，经过调改后若经营效益仍不达预期，将通过关闭连续经营亏损门店方式减少“出血点”，集中资源推进公司业务转型升级和后期持续健康发展。

**4. 家电行业进入转型发展时期，公司电器业态是否进行转型？“以旧换新”活动开展情况如何？**

答：2024 年以来，公司电器业态尝试打破“冰洗彩空”四大件固有格局，积极延伸商品结构，拓展通讯、智能家居及家电回收资源循环利用等领域，以“产品+服务”打造体验式消费场景，满足消费者个性化、多元化消费需求。同时，公司旗下百大电器积极抢抓“新一轮消费品以旧换新”政策机遇，搭建“全省 25 家电器门店+400 客服热线+

回收团队+仓储中心+拆解企业”的完整废旧家电回收体系，坚持“政策+活动”结合，承接安徽省“徽动消费”家电展销，融入合肥市政府绿色消费活动，2024年上半年通过“徽动消费”、“以旧换新”等促消费政策，拉动消费近2.5亿元。

**5. 目前公司有几个农产品交易市场？作为公司的双主业之一，后续的发展规划？**

答：①截至目前，公司共有5个农产品交易市场，其中周谷堆大兴农产品物流园、宿州百大农产品市场、肥西百大农产品物流园为公司自建物流园，太湖、庐江农批市场为轻资产托管运营。②围绕农产品主业提质增效，公司在2024年上半年创新成立农产品流通运营总部，聚焦旗下农批市场资源整合，探索农产品主业一体化运营管理，实现电商直播、新兴业务等一体化协同发展。后续周谷堆大兴物流园和宿州百大将着力更新设施、规范管理、提高品质，加强智慧化、智能化应用，提升现代化水平和组织化程度；肥西物流园按国内一流农产品资源配置中心定位，突出专业化、特色化、差异化，开展“大招商、大配套、大运营”。合家康着力提高农产品精深加工能力，提升农产品附加值，服务好B端餐饮食堂和C端终端消费者多样化消费需求。合家悦聚焦统一“形象、店招、标准、采配、运营、管理、收银”，打造标准化旗舰店，创新发展生鲜自营店，着力提高小菜市服务大民生水平，打通农批上下游链条，深入构建农产品“大流通”格局。

**6. 公司上半年线上业务是否有突破？**

答：2024年，公司积极构建线上线下新融合，将发展线上业务作为转型升级的重要突破口，打造全员宣传和直播带货矩阵，组建公司特色主播团队；上线运行统一线上平台“i百大”小程序，培育线上销售百万品牌5个，客户覆

	<p>盖 20 多个省份；以互联网思维创新自营业务，借助“周谷堆甄选”直播间，充分发挥农批市场场景优势，积极利用“走播”带货模式打开线上新市场；联合京东、美团、饿了么等第三方平台发力“到家业务”，进一步提高履约能力、提升用户体验、满足消费者需求。2024 年上半年，公司实现线上销售 4.95 亿元，同比增长 45.6%。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>未涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>