

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：2024-11

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	广发证券嵇文欣，上海正心谷投资鄢鹏、金鑫
时间	2024年11月22日
地点	公司会议室
形式	线下调研
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>1. 请介绍下证券简称变更为“合百集团”的背景考量？</p> <p>答：公司自上市以来，经过多年不断的变革、创新，已由当年的一家单体百货店，发展成为安徽省规模最大的综合型商贸流通企业集团。目前公司产业覆盖零售业及农产品流通两大主业，突破拓展了“线上、跨境、冷链、消费金融、新兴产业”五大新业态，形成了多业态、全品类、全渠道和线上与线下融合、内贸与外贸结合的产业体系。基于公司当前业态布局及后续发展规划，更准确地体现公司多元化、多业态经营模式，增强广大投资者和社会公众对公司的认知，公司进行了证券简称的变更。我们认为相较于前期，“合百集团”一方面可进一步匹配公司主营业务，有助于明确公司发展目标和产业定位，更好地推动实现公司发展战略；另一方面，有助于进一步提升公司品牌形象</p>

和市场影响力，更好地传递公司改革发展决心和长期投资价值。

2. 作为一家 65 年的企业，公司的核心优势有哪些？

答：作为安徽省综合型商贸流通龙头企业，公司拥有多业态协同的集团化优势，百货、超市、家电、合鑫商贸以及农批等产业互相依托、协同联动、融合发展；构建清晰完善的连锁体系，已经初步形成立足省会、辐射全省的连锁网络体系；具有稀缺优质的网点资源，众多门店占据安徽多个城市的核心商圈、次商圈的有利位置；建立丰富多元的供应链生态体系和优秀的经营管理团队等核心竞争力；同时，公司品牌、形象具有较高知名度和影响力，为区域市场消费者所熟知与认可。

3. 公司零售主业转型方向及未来发展规划？

答：针对零售主业的转型升级，公司采取了多种举措分业态开展。其中，百货业态通过“一店一策”、“千店千面”、“老店新开”重塑门店新场景，提升商品力、深化服务力、增强体验力；超市业态一方面聚焦供应链建设，强化“统采统配、联采联配、源头直采、厂家定制”，打造“1+1+N”全省统筹采购体系，另一方面积极创新发展模式，试点“阿福鲜生”“合家福优选”等新业务模式，打造“阿福食堂”，不断增强顾客体验、提升顾客满意度；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，增强家电场景体验，满足消费者多元化需求。

未来零售主业一方面将继续围绕提档升级进行优化调改，在门店定位、品牌引进、供应链建设、场景打造、服务体验等方面持续发力，积极寻求发展新突破。另一方面，将坚持稳中有进的开店节奏，统筹百货、超市、家电

三大零售业态，面向消费基础较好区域加快发展，完善网络布局、开拓市场增量；同时坚持质量效益导向，持续优化调改，推动开闭店的动态平衡，并实现坪效、质效的总体增长。

4. 公司是否建立自有线上平台进行私域运营体系搭建？

答：立足市场和消费者需求变化，公司积极把握线上业务发展机遇，2024年3月上线运行统一线上平台“i百大”小程序，“i百大”覆盖公司旗下百货名品、合家福超市、百大电器等全业态，集“即时零售+电商+生活服务”于一体，实现了“统一形象、统一入口、统一会员、统一商品、统一结算、统一运营”，截至目前注册会员近70万人，客户覆盖20多个省份。

5. 近期看到公司新成立了合家兴供应链科技公司，公司对它的定位及未来发展规划是什么？

答：为深入贯彻落实公司发展战略，推动公司农产品产业链、供应链优化升级，进一步做大公司农产品流通业务规模，公司与子公司共同投资设立了合肥合家兴供应链科技有限公司（暂定名，最终以工商核准登记为准），注册资本拟定为2000万元。

供应链公司采用集约化、垂直化、规模化管理，整合业态资源优势、突出科技创新运用，前期供应链公司主要以公司周谷堆大兴物流园、肥西物流园、宿州物流园三大自有农产品物流园为基础，聚焦自营和直销方向以B端业务为引领开展农产品大宗贸易，通过在交易区内设立自营网点、分销至交易区中小经销商、依托合家康城配体系向产业链终端延伸、辐射全省农批、超市其他市场等路径做大一级批发业务，推动公司农产品主业由传统的服务、管理业务向自营、直销等业务转型发展。通过三至五年的业

态资源整合与经营发展，由初级的贸易服务模式转型为集采购、产成品分销、净菜加工、库存管理、仓储管理、冷链物流等一揽子服务于一体、具有鲜明百大特色的全产业链服务模式。

6. 公司有几个农产品交易市场？主要经营模式是什么？

答：公司深耕农产品流通领域多年，截止目前，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、肥西百大农产品物流园、宿州百大农产品市场为公司自建物流园，太湖、庐江农批市场为轻资产托管运营。

公司农产品交易市场的业务经营模式主要包括摊位出租、交易佣金。摊位出租是交易市场的主要经营模式，即在各类商品批发区域内，公司根据各租户租赁的摊位面积每年收取固定的租金收入。交易佣金即根据买卖双方在农产品批发市场的交易量或交易额按一定比例收取相应的佣金。

7. 公司冷链物流发展情况如何？

答：公司积极抢抓冷链物流新机遇，牵头成立安徽省冷链产业发展联盟，发展会员 135 家，加快区域冷链资源整合，全力推动合肥国家骨干冷链物流基地建设。旗下周谷堆大兴物流园调整优化冷库储存产品结构，全面提升装卸服务质量，强化储存产品品质管理，4 万吨冷库基地满负荷运营。1-10 月，周谷堆冷库吞吐总量近 13 万吨；肥西物流园建成小冷库 118 间、库容约 2 万立方米，同时已取得项目二期冷链物流用地，总面积 154.51 亩。此外，旗下合家康建成 1.6 万平方米多功能配送中心，实现从采购入场到交付客户的一站式全程冷链流通，并成功入选国家骨干冷链物流基地示范项目，1-10 月，实现配送量 4.5 万吨。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	未涉及
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）	无