

证券代码： 600859

证券简称：王府井

王府井集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 （服务投资者，共享高质量“我是股东”走进沪市上市公司王府井主题投资者交流活动）
参与单位名称 及人员姓名	中邮证券及其他投资者
时 间	2025 年 9 月 18 日
形 式	现场参观及线下会议
公司接待 人员姓名	副总裁、财务总监 吴 珺 董事会秘书 连慧青 证券事务代表 金 静
投资者关系活 动主要内容介 绍	1.公司百货业态是否进行调改？取得哪些成果？ 答：面对消费习惯和消费结构的快速变化，公司积极推进一系列全面的业态调整和转型升级计划，这不仅是公司应对市场变化、把握未来发展趋势的核心战略，更是公司为了长期高质量发展而进行的主动作为。公司根据各门店所处区域及客群特点，深化“一店一策”调改，优化品牌组合，强化场景体验与社交功能，并积极利用首店经济、首发首展活动吸引客流，重塑商业生态。北京友谊商店在保留原有建筑风貌的基础上，引入健康生活、二手奢侈品零售、特色餐饮等多元业态，有效提升了用户体验。改造后项目空置率归零，并通过线上推广，日均客流增长数十倍，成为年轻消费群体的热门打卡地。双安商场围绕品质社区生活定位，加快推进调整进度，已完成外立面和室内空间的改造工程，全新亮相。同时，持续优化品

类布局，丰富新生活业态，升级品牌百余个，为顾客带来全新的消费体验。

2. 公司线上业务做得怎么样？下一步如何发展？

答：打造线上线下高度融合的商业模式是公司的战略之一。公司围绕实体业务和顾客需求，积极打造“王府井在线平台”——王府井一体化线上商城，围绕“同一个消费者，同一个王府井”的目标，建立了涵盖有税、免税、跨境电商等在内的线上业务平台矩阵。并通过线上商城、新媒体、短视频、直播带货等运营模式，初步实现了顾客在线、服务在线、营销在线、商品在线的全渠道在线经营场景，并持续推动线上+线下、私域+公域的一体化矩阵建设，为更好满足消费者多元化、个性化的购物需求打下良好基础。公司及旗下门店已在微信公众号、微博、抖音、视频号、小红书等自媒体平台开通账号运营，截至 2025 年上半年累计粉丝数超 3600 万，组织超 60 家门店开展抖音、小红书、视频号直播，其中打造抖音美妆、珠宝、户外运动三大垂类账号，并逐步构建起覆盖全品类的垂类账号直播矩阵，实现品牌声量与销售转化的双向提升。同时公司加快数字化建设，在数据资产平台、数字支付平台、场景移植和科技运用的等方面全面推进，着力打造智慧门店，实现顾客体验和经营管理的智慧化升级，为顾客提供更优质的服务、更便捷的购物体验。

3. 公司专业店开店规划如何？

答：公司目前专业店主要包括以运动品牌为经营内容的法雅商贸和以买手制潮奢品牌集合店为经营内容的睿锦尚品两条业务主线。目前共有店铺近 350 家。随着消费结构的不断变化，公司适度控制专业店的发展速度，赋能实体经营，提升战略适配度。

4. 公司营销推广的方式都有哪些？

答：公司构建了线上线下深度融合的多元化营销矩阵，全面覆盖数字化传播、场景化体验与会员精细化运营。公司通过抖音、小红书等平台开展直播、短视频及话题营销，打造垂直内容与品牌声量；线下以首店首发、IP 主题活动、文商旅融合项目为载体，持续营

	造沉浸式消费场景。
附件清单（如有）	无