

股票代码：000564

股票简称：供销大集

## 供销大集集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-008

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	国泰海通证券股份有限公司、华安基金管理有限公司
时间	2025年9月18日
地点	北京市西城区宣武门外大街甲1号环球财讯中心D座14层
形式	现场交流
上市公司接待人员	董事长朱延东、副总裁谢国光、董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.商业运营、商贸物流、商品贸易三大业务方向的发展目标？三者如何形成闭环生态？</b></p> <p>对于商业运营，目标是要提质增效。通过原有百货、连锁超市、购物中心以及写字楼等商业资产的有机运营，为城乡居民提供更优质的生活方式，包括供应商品和服务。对于商贸物流，下一步的发展目标是在全国以区域带动全域，构建基于区域的工业品下乡和农产品进城的物流枢纽和平台，聚焦区域消费品物流配送、区域农产品上行展示、区域商贸物流整合提质增效，以及对接地方政府促进民生物品保供稳价。对于商品贸易，通过采购平台和营销体系，从国内和国际两个方向来为城乡居民筛选、精选、采购和供应优质的日用消费品和农产品，更好地通过商品贸易的链条去助推和贯穿城乡流通体系。</p> <p>未来围绕商业运营、商贸物流和商品贸易方向，总体的方向是希望通过三维构建来形成立体有机、点线面结合的城乡双向流通体系。具体而言，公司的经营场所就是一个一个的点，通过遍布全国的点来提供优质的商品和服务。商品贸易则是一条线，通过线上线下渠道精选、优选优质的日用消费品和农产品贯穿城乡双向流通。基于区域形成工业品下乡和农产品进城的双向物流枢纽和平台则是一个面，支撑双向物流作为中间的枢纽和平台，畅通提升双向物流的质量和效率。</p> <p>通过点线面结合的城乡双向流通体系，构建一个生态链和生态圈，形成闭环，发挥好两个方面的功能和作用。一是市场的功能和作用，通过各类企业主体，依托城乡双向流通体系去完全充分地参与市场竞争，依靠低成本、高效率、优体验来充分发挥市场的价值和功能，引导整个行业更好地促进城乡双向流通的质量和效率。二是发挥好国家队保供稳价的功能和作用，在关键的时候能够成为在日用消费品和农产品流通领域随时抓得住、用得上的关键力量，在非常</p>

时期充分发挥好城乡流通国家队的作用，发挥好保供稳价的功能。

### **2.中报提到“创新调改商品架构”，超市和百货业务经营情况如何，有无调改计划？**

供销大集超市与百货业务持续深化创新调改战略，超市业务以顾客隆、望海超市为核心载体，通过优化商品架构、重点开发地域特色食品及跨境商品，并依托与饿了么、美团、京东到家、抖音等平台的即时零售合作提升终端服务效率；百货业务聚焦民生百货、望海国际等项目，通过空间场景重构、品牌级次提升及沉浸式体验升级推动转型，引入餐饮娱乐等高附加值业态。公司同步推进数字化会员运营与供应链精细化管理，通过线上线下融合与业态创新持续提升经营韧性与市场竞争力，未来将根据消费趋势不断动态优化调改路径。

### **3.互联网平台即时零售补贴战对顾客隆等业务的增量？**

供销大集旗下顾客隆等业务通过接入互联网平台即时零售渠道，有效获取增量客流与订单转化，平台补贴政策短期内降低消费者决策门槛，带动生鲜、日百等高频品类销售提升。公司同步优化商品架构与供应响应效率，通过“即时零售+社区服务”模式强化用户粘性，以“线上下单+门店自提+同城配送”扩大服务半径，并将流量导入自有会员体系实现长效运营。长期来看，公司更注重通过数字化赋能、供应链降本与品质服务构建可持续盈利模式，避免过度依赖短期补贴，推动线上增量与线下实体网络形成协同增值效应。

### **4.商贸物流业务的盈利模式？上半年收入下滑主要是哪些原因，如何展望未来？**

供销大集商贸物流业务主要通过“商贸+物流”双轮驱动实现盈利：一是依托集采集配中心与物流园构建集“物流枢纽集散地”、“区域供应链总部”、“农产品展销窗口”、“应急物资储备仓”四项核心功能于一体的城乡双向流通枢纽；二是发展轻资产运营输出管理服务，并打造“一点多能、一网多用、深度融合”的县乡村三级配送体系；三是拓展供应链服务与军民融合、政企合作等特色业务，增强综合服务附加值。

上半年公司商贸物流业务同比下滑，主要系物流园所处区域房地产市场表现不佳所致。未来，公司商贸物流业务将持续服务于乡村振兴、县域商业体系建设、商贸流通基础设施构建、城市高质量发展等国家战略，全面提升商贸物流产业园、集采集配中心的运营成效，提高货物吞吐量和流通效率，持续降低终端物流寄递成本，实现农产品、工业品配送的标准化、规模化、集约化，畅通农产品上行“最先一公里”和农民生活、生产资料下行“最后一公里”，推动健全县、乡、村三级流通服务网络。此外，公司将通过深化即时零售合作，聚焦高毛利业务，加速低效资产出清，并借力海南自贸港政策拓展增量，推动商贸物流向智慧供应链服务转型，持续提升盈利能力和抗风险能力。

**5.年报提到 24 年成为阿里、美团、抖音等商家供应体系成员，这部分业务今年的增量，具体的合作模式？未来增长的抓手有哪些？**

公司通过成为饿了么、美团、京东到家、抖音、多多买菜、小象超市等平台供应链体系成员，深度整合生鲜果蔬、日杂等产品资源，以集采供应与线上分销模式扩大社区团购业务覆盖。截止9月，顾客隆社区团购业务订单量已超去年全年订单量。合作聚焦供应链赋能与数据驱动选品，通过平台流量优势提升农产品上行效率，同时借助数字化工具优化库存周转与物流协同。近期，公司陕西猕猴桃单品在抖音直播，单场破3万余单、销售额超百万元。未来增长核心抓手在于：一是强化地域特色商品与高附加值品类开发；二是深化即时零售供应渗透三四线下沉市场，加强地区政企合作扩大保供业务；三是通过平台数据反哺自有商品体系优化，实现供应精准化、品牌化升级，最终借助平台赋能公司业务增长。

#### **6.收购北京新合作商业发展公司的目的和战略意义是什么，对地下空间业务有何考虑？**

供销大集收购北京新合作商业发展公司旨在强化城乡流通基础设施战略布局，通过整合其“平急两用”地下空间开发运营能力，完善公司商业网络纵深。该收购将地下人防商业与现有商贸物流业务深度融合，一方面拓展集采集配中心与物流网络节点功能，增强应急保供与民生服务能力；另一方面通过地下商业综合体创新消费场景，提升商业运营的抗周期性 with 差异化竞争力。战略上契合国家军民融合与县域流通体系建设方向，为商业运营注入空间创新价值，为商贸物流提供基础设施支撑，实现社会效益与商业价值的双向赋能。

#### **7.重整后公司内部经营管理的变化？**

自2024年5月以来，公司按照中华全国供销总社的安排部署，锚定“123456”工作思路，具体来说，就是更加突出“经济效益”这一个中心，全面强化“实业+资本”双轮驱动，全力推进“商业运营、商贸物流、商品贸易”三大业务方向，聚焦“扭亏增盈、竞争上岗、内部创业、作风整肃”四个专项行动，围绕“精益、创新、搞活、融合、提质”五条工作主线，全力推进“战投落地、减债化债、降本增效、经营提升、机制搞活、资本运作”六个方面工作，全力推动各项工作落实开展，系统推进公司经营向好发展。

公司深度践行“实业+资本”双轮驱动战略，持续整合自身优质资产及业务，积极优化商业运营、商贸物流、商品贸易三大业务布局，构建“点”（商业运营）“面”（商贸物流）“线”（商品贸易）有机结合的立体生态高效双向流通网络，夯实“工业品下行、农产品上行”服务能力，全力打造“国内领先的城乡流通基础设施运营商”。

公司以党建为引领，在企业文化、管理架构、制度建设、业务融合等方面快速融入供销总社大家庭，进一步强化国企使命担当；聚焦“机制搞活”，大力推动市场化改革，提升经营活力的同时稳步化解历史遗留问题，为企业轻装上阵扫清障碍；以“强化管理”为核心，在健全现代企业治理结构、激发组织活力与发展动能方面取得阶段性成效，为后续高质量发展筑牢基础。

2025年上半年，公司实现营业收入7.83亿元；归属于上市公司股东的净利润532.51万元，

	实现扭亏为盈。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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