

证券代码：000501

证券简称：武商集团

## 武商集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20251225

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	华商基金 陈凯；中银基金 张响东；国投瑞银基金 冯新月；西部利得基金 林静；宝盈基金 何相事；华夏基金 郑楷樾；万家基金 丁玉杰；宁银理财 姚爽；敦和资产 朱翔；华泰证券 周申；磐厚动量资本 张云；汇华理财 孙强；南京璟恒投资 卢叶微；黄河财产保险 范怀林；苏州君榕资产 熊晓峰；厦门坤易投资 郑婷；无锡汇蠡投资 杨君弈；上海国际信托 吴杏；湘财基金 朱依凡；太平洋资产 魏巍；深圳尚诚资产 黄向前；湖南源乘私募基金 钟飓帆；中国对外经贸信托 程冲；上海名禹资产 刘宝军；国泰海通证券 刘越男、蔡昕妤
时间	2025年12月25日
地点	线上网络会议
上市公司接待人员姓名	王志明、付有、柯成、高兴、杨林、张媛、黄飞虎、王青然、梅丹黎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司在传统业务转型升级与业务多元化布局上有哪些进展？</p> <p>答：在传统业务转型升级与业务多元化布局方面，公司已确立从重资产扩张向“轻重结合”模式转型，围绕“主业强化+新赛道孵化”双轮驱动，取得了以下具体进展：</p> <p>1. 主业升级与自营深化方面，公司通过提升黄金珠宝、新能源汽车等核心品类的自营比例，强化对供应链与利润空间的直接管控；同时，在武商梦时代Dream Box等重点区域引入“谷子经济”、潮玩及热门IP等年轻化体验业态，增强消费场景的吸引力与客群黏性。</p> <p>2. 轻资产拓展与资本运作方面，公司成立武汉武商商业运营管理有限公司，面向省内下沉市场输出管理、品牌与资源，</p>

目前黄梅项目已开业，武穴项目计划于2026年投入运营。此外，公司正积极研究商业不动产REITs、消费类基础设施REITs的发行路径，旨在优化资产结构，搭建可持续的资本循环平台。

3. 新赛道孵化与产业布局方面，公司已成功开辟市内免税与会员制零售两大新业务，并通过产业投资与数字科技双轮驱动，系统布局未来增长点。合资运营的武汉首家市内免税店已于2025年5月开业；同时成功推出“WS江豚会员店”，正式切入会员制零售赛道。通过旗下“武商江豚基金”，完成对科技、文化IP等前沿领域的多个项目投资，并举办“江豚杯”创新创业大赛，持续挖掘和孵化潜在商业机会。公司于2024年10月成立武汉江豚数智科技有限公司，作为集团数字化转型总平台，现已自主研发12大数字系统并获得软著授权，通过五项ISO国际标准认证。超市私域小程序、防飞单系统等相关技术应用有效实现降本增效；统一移动营销平台与智慧停车场平台的成功上线，正加速推动集团从传统零售向商业科技公司转型。

4. 多元经济与业态融合方面，公司紧密围绕“赛事经济”“宠物经济”“宝贝经济”及“银发经济”等新兴消费趋势，推动文商旅体深度融合；同时持续加码“四首经济”，通过引入各类首店、首展，有效提升区域商业活力与消费能级。

目前，公司通过以上多维举措，正系统性地构建起轻重资产协同、主营业务与新兴增长曲线相互促进的发展新格局。

二、当下武汉地区高奢市场竞争格局如何？公司有哪些竞争应对策略？

答：当前，武汉高端商业市场已形成以武商MALL、恒隆广场、武汉SKP为代表的多元竞争格局。面对行业竞争，武商MALL围绕“华中第一高端商业标杆”的战略定位，系统推进品牌升级与业态焕新。一方面已完成以LV、Tiffany&Co.、Van Cleef & Arpels为代表的重奢品牌形象升级，并引入Rolex、CELINE等品牌进一步扩充重奢矩阵；另一方面在C座打造潮奢聚集空间，

引进 MaisonMargiela 、 VivienneWestwood 、 Rimowa 、 MooseKnuckles 等潮流奢品，并创新布局跨层打造始祖鸟城市地标旗舰店。2025年以来，相关调改成效已逐步显现，奢侈品销售与高净值客流同比回升，进一步巩固了武商MALL在华中高端市场的核心地位。

三、武商江豚会员商店当前经营情况如何？在开店节奏与前置仓布局上有何规划？

答：武商集团旗下WS江豚会员店自2025年7月东西湖首店开业以来，经营情况持续向好。会员店围绕“品质精选+专属权益+稀缺商品+沉浸体验”构建差异化优势，依托自有品牌“江豚优选”与定制直采商品体系，结合全渠道营销与会员生态联动，实现了客流的稳步增长与良好的运营态势。

在渠道布局方面，前置仓网络正有序拓展。目前已在武汉后湖、水果湖、庙山完成布点，第四个前置仓也将于近期投入运营，各仓客流均保持健康增长。门店拓展计划同步推进，基于首店运营经验，2026年拟新开两家门店，其中江夏庙山店将率先亮相。

我们将继续以商品力和会员体验为核心，稳健推进门店与前置仓布局，持续提升区域市场服务覆盖与运营效率。

四、武商梦时代、南昌武商MALL这两个重点项目的经营情况如何？

答：2025年，武商梦时代在“商文旅体”深度融合的战略指引下，实现了全面健康增长。项目客流量在高基数上保持稳定提升，营收与利润均取得双位数增长，经营利润率同步优化。通过积极拓展品牌与渠道，年轻客群作为其核心客群，已稳固占比超过七成，消费粘性与区域辐射力显著增强。

在业态创新方面，新开业的网红街区Dreambox获得市场热烈反响，WS梦乐园持续位列本地旅游热销榜前列，“夜游梦时代”也获评省级夜间消费集聚区，共同构建起“四维融合、共

生共荣”的体验式商业生态。展望未来，项目通过持续引入潮流、IP等年轻化内容并探索自营业务，有望在2026年培育出新的经济增长点。

南昌武商MALL作为集团首个省外综合性项目及江西唯一重奢综合体，开业以来持续保持强劲增长。2025年1-11月，销售额、客单价、客流量同比均有两位数增长，全场销售额超亿元及千万元的品牌数量均超过年初目标。重点品类如时尚女装、黄金珠宝、国际名品及化妆品均实现双位数增长，其中化妆品区同城第一品牌占比超60%，精品女装与高级男装同城第一品牌占比超80%。

2026年，计划通过引入国际奢侈品快闪店、新增江西首店、整合新美食广场等举措进一步驱动增长。配套的南昌武商洲际酒店预计于2026年开业，将成为江西最新开业的国际高端五星级酒店，有望为商场导入高质量商旅客群，进一步释放商业潜力。

#### 五、公司未来的分红策略是否会有调整？

答：公司始终高度重视股东回报，致力于持续优化现金分红的稳定性和可预期性。近年来，公司分红力度稳步提升，近三年累计分红已达3.03亿元（含税），占年均可分配利润的124.94%。其中，2024年度分红2.26亿元（含税），覆盖了当年净利润；2025年中期分红0.75亿元（含税），占当期利润的45.38%，进一步体现了公司积极回报股东的意愿。

展望未来，公司将结合经营业绩、战略布局和长远发展需要，在兼顾资金需求与股东回报的基础上，科学、审慎地制定分红政策，努力实现可持续发展和股东价值提升的协同共进。

#### 六、公司在融资结构上有何规划？

答：公司融资结构规划以发展战略为引领，坚持稳健审慎原则，兼顾成本优化与财务安全。今年以来，公司成功发行3.6

	亿元中期票据及15亿元超短期融资券，发行利率创下同评级企业在湖北区域及全国同行业“双重最低”纪录，融资结构持续优化、成本优势显著增强，目前整体资产负债水平处于行业合理区间。未来，公司将依据整体战略与经营发展的资金需求，科学规划融资活动，合理控制资产负债率，充分保障偿债能力，并密切关注金融市场动态，持续寻求期限合理、渠道多元、成本最优的资本格局，有效支撑企业战略发展。
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月25日