证券代码：600694

公司简称：大商股份

大商股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：（2025-05-07）

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	大商股份 2024 年度业绩说明会
时间	2025-05-07 - 09:00-10:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长兼总经理：陈德力 独立董事：赵锡金、谢彦君 董事会秘书：范铁夫 财务负责人：宋晓静
投资者关系 活动主要 内容介绍	1、投资者问：大商股份董事长兼总经理陈德力：公司在拓展新市场和新业务方面有什么规划？ 董事长兼总经理陈德力答：区域市场方面，持续推进“深耕东北、渗透中原、择机南扩”。业务上，试点“国际食品城市展厅”及社区迷你店，电器业务通过“智能体验馆+全屋设计”服务提升客单价，新增加盟店下沉三四线市场，不断探索新的业务增长点 and 市场空间。 2、投资者问：大商股份董事会秘书范铁夫：公司提到“构建大平台、聚焦大消费、成就大生态”战略，未来有哪些具体实施计划？ 董事会秘书范铁夫答：在构建大平台方面，重点完成 20 家主力门店调改，优化动线设计与体验业态布局，新增首进品牌超 100 个，同步上线“大商源选”国际食品平台，打通“天狗网”与线下会员数据，实现 SKU 突破 5000 个；聚焦大消费方面，依托商品中心三大集群，强化黄金珠宝、进口生鲜等高毛利品类自营能力，生鲜直采比例提升至 65%，自有品牌销售占比突破 20%；成就大生态方面，启动“数字大商”一期工程，优化库存周转效率 15%，推行“一店一策”分类考核，空柜率压降至 2%以下，同步升级智能决策系统覆盖 80%核心流程。

3、投资者问：大商股份董事长兼总经理陈德力：公司未来三年的业绩增长目标和战略规划重点是什么？

董事长兼总经理陈德力答：关于公司的盈利增长点，业绩增长目标和战略规划情况。未来三年公司将以“平台升级、商品突破、区域深耕、管理提效”为四大抓手。业绩增长目标会综合考虑市场环境、公司发展战略等因素制定。平台升级持续优化线上线下平台；商品突破强化高毛利品类自营能力；区域深耕聚焦东北、华北等核心市场；管理提效通过数字化手段优化库存周转等，全面推进经营目标落地，实现业绩稳健增长。

4、投资者问：大商股份董事长兼总经理陈德力：公司 2024 年毛利率上升 0.85 个百分点，净利率上升 1.57 个百分点，请问是如何做到的？

董事长兼总经理陈德力答：毛利率上升主要是因为与供应商的深度合作，优化采购流程，降低了采购成本，同时调整商品结构，提升高毛利商品的销售占比。净利率上升除上述因素外，还得益于公司实施精细化管理，合理把控运营费用和营销支出，有效控制了各项费用。

5、投资者问：大商股份董事长兼总经理陈德力：公司 2024 年营业收入下降 5.20%，但净利润却增长 16.05%，主要原因是什么？

董事长兼总经理陈德力答：2024 年公司营业收入下降 5.20%，但净利润增长 16.05%，主要得益于公司精准的市场定位和有效的成本控制。我们与供应商深度合作，优化采购流程，降低采购成本，同时调整商品结构，增加高毛利商品的销售占比，保证了毛利率的稳定。在费用控制方面，通过精细化管理，合理控制运营费用和营销费用，进一步提升了净利率，所以实现了利润的逆势增长。公司在 2025 年除通过经营调改和营销推广提升存量门店的销售和营收外，还要强化渠道建设和网点布局，开新店，做增量，抓住商务部将大连作为零售业创新工程试点城市的契机，开启大连地铁商业文商旅时尚消费新体验时代。

6、投资者问：大商股份董事会秘书范铁夫：公司本次拟 10 送 1 股派 10 元（含税）的分红方案出于怎样的考虑？分红方案实施后，对公司的资金流和财务状况有何影响？

董事会秘书范铁夫答：这样的分红方案一是为了回馈长期支持公司发展的股东，分享公司发展成果；二是表明公司对自身经营状况和未来发展充满信心，有能力通过分红回报股东，同时送股也有助于增强股票的流动性，优化股本结构。这也反映了公司现金流的充裕和财务的稳健。本次预计现金分红总额为 3.16 亿元，虽然会使公司短期内现金流出，但公司经营活动现金流量净额为 10.76 亿元，有足够的

	现金储备来支持分红。从长远看，合理的分红政策有助于提升公司形象，对公司的财务状况和市场表现有积极影响，不会影响公司正常的运营和未来发展战略的实施。 7、投资者问：大商股份董事长兼总经理陈德力：公司 2024 年各业态的营收情况如何，未来各业态的发展重点是什么？ 董事长兼总经理陈德力答：2024 年百货业态实现营业收入 16.24 亿元，占主营收入的 32.71%；超市业态实现营业收入 16.99 亿元，占主营收入的 34.22%；电器业态实现营业收入 10.71 亿元，占主营收入的 21.58%。未来百货业态会持续以“场景重塑+品类重构”双轮驱动进行焕新升级；超市业态打造“精品超市+社区生鲜”双线布局；电器连锁通过打造场景化精品店、体验店及旗舰店，配套一站式前装服务解决方案，深化品牌战略合作。
预征集情况	邮箱征集：在中美贸易战关税加征的背景下，大商股份作为零售行业上市公司，业务是否受到冲击？公司采取了哪些措施应对关税影响？ 公司回复：公司销售的部分美国进口商品，可能会因为供应商的采购成本提高而影响售价，不过，在公司百货店和超市中，美国进口商品占比不高，对销售端的直接影响有限，而且完全可以通过其他进口商品弥补。公司的应对措施是全球化资源整合以及拓展离境退税业务。 全球化资源整合：1、打造国际稀缺商品矩阵。依托控股股东全球资源网络，独家引入欧盟地理标志产品、日韩美妆科技新品等稀缺商品，提高差异化 SKU 占比，打造鲜明竞争优势。2、产业链战略协同。与多个国家头部供应商建立直采合作，集中采购成本有效降低；与本地生产商共建「新国货孵化平台」，区域特色商品贡献营收增量。 拓展离境退税业务：公司积极响应国家政策，加快推进“即买即退”离境退税服务的落地。目前，大商股份集中开设门店的大连、沈阳地区已纳入离境退税即买即退试点范围，公司已完成资质备案。预计从 2025 年 6 月起，大商股份在大连、沈阳等城市的门店开通“即买即退”服务，覆盖奢侈品、电子产品等高客单价商品，吸引境外旅客消费，增加门店的客流量和销售额，巩固公司在区域市场的竞争力，进一步增强公司在复杂市场环境下的抗风险能力。
备注	以上如涉及对行业的预测、投资项目进展、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。