

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：2025-001

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
参与单位名称 及人员姓名	国泰海通、建信基金、华商基金、华夏基金、申万宏源、新华保险 共计 6 位投资者。
时 间	2025 年 5 月 9 日
形 式	线下会议
公司接待 人员姓名	公司董事会秘书连慧青
投资者关系活 动主要内容介 绍	1.面对快速变化的消费市场，公司有什么应对措施？ 答：公司紧抓业态转型迭代关键期机遇，立足生态思维和融合思维，高效激发经营活力，持续优化业务格局。积极布局口岸及市内免税业务。成功中标哈尔滨、牡丹江机场项目，成功获取武汉、长沙市内免税经营权，实现了免税主要业务类型全覆盖。持续优化业务布局，满足消费者美好生活。公司主动适应市场变化，加快推进购物中心业态发展，积极布局下沉市场，持续拓展消费场景，增强消费体验，丰富消费内容，满足消费者对服务消费的需求。公司旗下贵阳新印 1950 购物中心、贵阳国贸 CCPARK 购物中心、苏州王府井购物中心、莱西王府井购物中心均于 2024 年内对外营业。助力线上业务发展。成立王府井数科创新(北京)零售有限公司，搭建公司一体化商城小程序，建立公司与门店一体化运营模式，更好满足消费者多元化、个性化的购物需求。持续围绕生活方式打造新生活消费组合。旗下各业态门店全年引入生活服务类资源 1,092 个，不断

叠加成长新赛道。公司积极践行提振消费主体责任，主动回应市场新热点，创新多元化消费场景，推动首店经济、冰雪经济、银发经济等在旗下门店落地。持续创新营销推广，创造消费新动能。积极创新引流模式，通过 IP 营销、文商旅结合、线上导流、平台直播等多种方式，有效促进转化提升。以降本降费为抓手，持续提升管理水平。制定降费计划，压减低效开支，合理优化开支结构，有效降低租金、人工、能源等支出。加快亏损退出，促进主业长期健康发展。年内通盘考虑门店物业状况、盈利能力、投资回报水平后关闭重庆店及武汉店。

2.公司年报显示公司利润同比下降，请问主要原因是什么？

答：公司利润同比下降主要受终端消费市场变化以及公司目前处于业态迭代的关键期和新业态发展的培育期共同影响。同时，公司积极推进门店调改，2024 年内西单商场停业改建发生固定资产处置及相关费用；此外，公司旗下新业态和新门店尚处于培育期，新门店收入增幅尚不足以覆盖相对固定的成本支出的同时，新租赁准则使得长租约租赁门店前期成本较高，对新开租赁门店及续租存量门店影响较大。其中，第四季度利润下降主要是当季本公司旗下西单商场停业改建、武汉王府井百货、重庆王府井百货闭店处置资产损失及预提闭店费用影响。

3.请介绍下离境退税业务在公司落地的情况

答：2025 年 4 月 8 日，国家税务总局发布《关于推广境外旅客购物离境退税“即买即退”服务措施的公告》，对离境退税“即买即退”的主要内容、办理流程 and 施行时间作出明确规定，将该项服务措施从多地试点推广至全国。截至目前，公司所属各业态在全国已有 20 余家门店获准开展离境退税业务。随着出入境人群的不断增加，公司一季度离境退税业务办理笔数呈现上升趋势，其中如东安市场、奥莱香江小镇相关业务笔数分别同比增长超 280%、160%。下一步，公司将切实用好相关政策，做好商品组织筹划，积极推进离境退税业务及“即买即退”服务在公司旗下门店落地。

4.2024 年公司客流和客单价情况？

答：2024 年公司旗下各业态客流量均同比实现温和增长，但各业务板块增速分布不均。其中，购物中心凭借多元化的体验式业态配置，形成显著客流集聚效应，同比增幅好于其他业态。交易次数方面，受服务类销售较为活跃影响，公司整体交易次数同比增长近 10%，其中服务类交易次数同比增长近 15%，好于商品类交易次数。客单价方面，全年客单价同比呈下降态势，分期段看，前三季度客单价水平基本持平，四季度降幅明显收窄。

5.品类方面有什么特点？

答：2024 年，受消费者消费习惯变化影响，商品类消费普遍低迷，服务零售总体表现好于商品类消费，体现出一定韧性。总体看，代表新生活方式品类、科技创新产品、优质体验方向的品类表现好于其他品类。商品消费方面，运动、女装、珠宝、化妆、男装、数码家电为公司总体销售前六类商品，占总销的比重近 68%。其中数码家电品类同比增幅近 23%，运动品类中，户外运动、时尚运动及国潮运动品类增长较好。服务零售方面，餐饮、儿童体验、娱乐休闲因契合消费者消费习惯的变化，业绩表现相对较好。娱乐休闲品类同比增长超 20%，餐饮品类中，快餐、饮品甜点、火锅、自助、烘焙均实现同比增长。

6. “五一” 期间公司经营情况如何？

答：“五一” 劳动节期间，公司持续开展 70 周年庆“春日燃动，正当其时”主题消费季活动，以全业态协同之力，匠心打造一场别具一格的消费盛宴，引领消费新潮流。在各类精彩纷呈的活动带动下，公司整体规模销售同比小幅上升，客流同比实现近 20% 的增长，其中购物中心客流增长超 35%，为假日经济强势升温注入磅礴动力。

7.武汉及长沙市内免税店进展？

答：目前正在筹备中。

8.2025 年，除了已开业的临汾王府井购物中心、拉萨王府井购物中

心以外，是否还有其他待开业项目？

答：公司旗下湾里王府井 WellTown 及攀枝花王府井购物中心预计于年内开业。

9.公司百货转型目前进展如何，取得了什么成效？

答：公司坚持“一店一策”持续推动百货业态转型。一方面，公司持续推动百货门店经营品类焕新，重点关注首店经济、银发经济等消费热点，同时引入更多生活服务类资源，满足消费者一站式购物体验需求；另一方面，对于具备调改条件的门店，公司综合考虑门店所处地理位置，物业条件、周边客群消费能力及偏好等因素，将其转型调整为社区购物中心或城市奥莱门店；综合考虑未来发展前景、剩余租约、后续改造投入等因素，2024 年内公司关闭了重庆店及武汉店。

10.关注到公司披露了《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》，其中“原则上每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的归属于上市公司股东的净利润的 30%”，我们了解到公司过往年度利润分配的比例也均未低于 30%，请问本次回报规划中再次提出 30%的分配比例，是出于什么考虑？

答：公司高度重视股东回报，始终将维护股东权益作为重要责任，自上市以来持续坚持分红回报股东，与投资者共享经营成果。截至 2024 年末，公司已连续 12 年现金分红比例超 30%。公司本次《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》中确定的现金分红比例不低于 30%，主要有两点考虑。一是将公司的分红决策和监督机制以制度的形式固化下来，做到利润分配比例有内部制度依据；二是给予投资者稳定的预期，在公司当年盈利且累计未分配利润为正、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，30%的利润分配比例是下限而不是上限，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

11.公司股份回购进展如何？

答：截至 2025 年 4 月 30 日，公司已通过集中竞价交易方式累计回

	购公司股份 931.66 万股，已回购股份占公司总股本的比例为 0.82%，回购成交的最高价为 17.15 元/股，最低价为 11.53 元/股，支付的资金总额为人民币 12,503.2339 万元（不含佣金、过户费等交易费用）。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

王府井集团股份有限公司

2025 年 5 月 13 日