

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：20251203

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	长江证券李锦；中信资管肖云凯；大成基金汤志浩；宏利基金吕佳文；长江养老郭晶；华商基金范一帆；九泰基金袁多武；贵诚信托戴小西
时间	2025年12月3日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	汪斌、钟子钦、王志明、肖海燕、杨林、高兴、张涛、张媛、付骏婕、黄飞虎、王青然
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、武商MALL作为武汉的传统热门商圈，能够长期保持吸引力的核心因素是什么？</p> <p>答：武商MALL是集高端购物、文化体验、社交生活于一体的城市商业地标，构建了“高端引领、场景焕新、客群深耕”三位一体的核心竞争力体系。一是持续强化高端品牌矩阵的稀缺性与引领力，通过升级LOUIS VUITTON、BVLGARI等奢侈旗舰店形象，引进劳力士等稀缺品牌资源，并积极布局高端香氛、设计师品牌等新兴品类，始终保持对高净值客群的强大吸引力。二是积极推动商业空间的年轻化与体验化转型，围绕“Z世代”消费偏好重塑B1层潮流生态，引入CASETIFY等首店品牌；同时深化“楚风汉味”等本土文化IP，打造具有城市记忆的餐饮社交场景，实现高端消费与潮流体验的有机融合。三是构建深度粘性的会员服务体系，通过SVIP专属服务、品牌私享活动、高端生活权益等多维触达，形成高复购、高忠诚度的核心客群</p>

	<p>基本盘。四是始终保持敏锐的市场应变能力，在奢侈品消费波动期强化体验营销与客群维护，在新兴消费趋势显现时快速布局相关品类，通过动态优化品牌组合与运营策略，持续巩固其在区域高端商业中的引领地位。</p> <p>二、近年来，公司两大重点项目武商梦时代及南昌武商MALL的经营情况如何？</p> <p>答：武商梦时代围绕“提质、增趣、扩容”主线，持续优化业态与品牌组合，2025年经营表现稳健提升。通过落地负一层“DREAMBOX”年轻潮流美食街区、一层新能源汽车展销集群等重点项目，并引入Salomon、DIOR beauty等运奢与高化品牌，进一步强化一站式体验定位。全年日均客流约11万人次，销售额实现双位数增长，化妆品、黄金珠宝、服饰鞋履及餐饮等核心品类增幅显著，租金水平稳步提升，出租率长期保持在95%以上。2026年，项目将继续瞄准“年轻、新锐、潮奢”方向，聚焦运奢、高化香氛、美食等高潜力赛道，并加快布局汽车全生态、银发经济、健康生活等新兴业态，持续巩固其作为城市级体验综合体的领先地位。</p> <p>南昌武商MALL作为集团首个省外重奢标杆项目，自2023年开业以来实现快速发展，2025年经营成效显著。全年销售额同比两位数增长，客流与客单价均实现双位数提升，出租率达92%以上。项目持续完善高端品牌矩阵，先后引进LOUIS VUITTON、GUCCI、FERRAGAMO等一线奢侈品牌，并落地大量区域及全国首店，在化妆品、精品女装等重点品类中，同城第一品牌占比超过60%-90%，确立区域绝对竞争优势。展望未来，项目将依托其资产稀缺性、持续成长性与高度政策契合度，进一步深化“高端化、国际化、体验化”路径，持续提升商业价值与资本潜力，为武商集团全国化布局提供坚实支撑。</p> <p>三、公司会员店战略规划是怎样的？</p>
--	---

	<p>答：WS江豚会员店作为武商集团零售业态转型升级的关键举措，目前进展顺利且已取得阶段性成果。东西湖首店已成功开业，江夏庙山店计划于近期投入运营，后续将稳步推进“三年五店”的拓展目标，逐步形成规模化、网络化的布局优势。</p> <p>项目深度融合国际会员店模式与本土消费需求，构建高品质、强体验的差异化商品体系，并已完成会员体系的战略升级。自2025年11月起，集团VIP会员无需额外付费即可共享会员店权益，并可享受最高2%的消费返现，标志着从传统付费模式向“集团生态化会员价值运营”的系统性转型。</p> <p>同时，通过开通“全城配”服务网络、布局多区域前置仓及设立线下体验专区，构建了线上线下融合的全渠道触达体系。会员店已全面打通集团会员系统，与武商MALL、梦时代、热雪奇迹等业态实现权益互通、数据联动与场景协同，初步形成了“商品+服务+体验”的一体化消费生态。</p> <p>未来，江豚会员店将持续优化供应链与会员精细化运营体系，深化生态协同价值，进一步巩固武商集团在区域零售市场的创新引领力与可持续发展能力。</p> <p>四、近期公司披露了关于签署意向协议书的公告，此并购项目出于哪些战略考虑？</p> <p>答：2025年11月28日，公司下属子公司武汉江豚数智科技有限公司与杭州小电科技股份有限公司签署收购意向协议书，拟收购其70%-100%股份，本次交易旨在进行产业整合和资本合作，以实现公司从传统零售向商业科技公司转型目标。</p> <p>小电科技作为连续六年上榜浙江省独角兽企业的高新技术企业，凭借多年IOT技术沉淀、AI功能创新及100%自主研发生产销售能力，构建了以共享充电、共享储物柜、智能出行、智慧能源等服务为核心的商业物联网生态，2025年上半年实现营收1.85亿元、归母净利润超5800万元（相关数据未经审计）。</p> <p>本次交易尚存在不确定性，公司将严格按照相关法律法规</p>
--	--

	履行决策程序与信息披露义务，敬请广大投资者理性决策，注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025年12月3日