

关闭30家仓储大卖场 预计损失约1.8亿元

## 中百集团“断臂求生”

◆ 导报记者 于婉凝 济南报道

线下零售行业的变革浪潮中，老牌商超巨头中百集团（000759.SZ）正以“减法”换生机。

在行业变革与业绩承压的背景下，12月4日晚间，中百集团发布公告称，公司在2025年上半年已关闭13家仓储大卖场，截至目前，共关闭了30家仓储大卖场，预计因此产生的关店损失约1.8亿元。

最新业绩数据显示，中百集团今年前三季度营收、净利润双双下滑，其中归母净利润为-5.80亿元，同比下降74.83%。

在此背景下，此次大规模关店既是中百集团对长期亏损的低效资产进行集中出清，更是其在行业变革浪潮中，不得不以“断臂求生”的方式剥离包袱、换取转型空间的无奈抉择。

## 超七成门店因亏损关闭

根据中百集团发布的公告，2025年上半年，该公司已关闭仓储大卖场13家；截至目前，共关闭仓储大卖场30家，年内暂无关闭大卖场计划。

从闭店原因来看，“门店亏损”是主因——23家门店因此关停，占比高达76.7%。

这23家因亏损关停的门店中，包含多家运营多年的老店，如2005年12月开业的武六购物广场、2008年开业的嘉鱼潘家湾店等。这些门店曾是当地重要的消费场景，也曾是中百集团过往业绩的支撑，但在市场环境变化后，逐步沦为拖累业绩的低效资产。

同时，部分开业时间较短的门店也出现在关店名单中，例如2022年1月开业的武汉K11购物艺术中心店。该门店位于核心商圈，但在当前市场竞争加剧、运营成本高企的背景下，仍未能实现持续运营，反映出经营压力对不同开业时长的门店均造成冲击。

此外，合同到期是此次闭店的另一原因。公告显示，应城长江埠店、汉川分水店等7家门店因租赁



中百集团仓储大卖场接连关闭引发市场关注。

合同到期，公司未选择续约，最终完成关停。

对于此次集中关店的背景，中百集团在今年三季报中已有提及：宏观经济波动、消费习惯变化叠加线上零售占比提升，线下折扣店、会员店分流加剧；公司推进业态转型过程中，继续关停扭亏无望的门店。

尽管关停亏损门店从长远来看有助于优化整体经营质效，但短期内公司仍需承受关店带来的财务阵痛。

据该公司公告披露，此次门店关停预计产生约1.8亿元损失，主要包括合同解约损失、员工安置补偿支出、装修等长期待摊费用摊余资产的一次性摊销、不可转移固定资产净值损失及经营租户解约补偿等。

值得注意的是，关店绝非“一锁了之”的简单操作，实际落地过程中还牵扯一系列问题。关店解约存在业主和租户赔偿、员工补偿、资产损失以及诉讼等风险，这些不确定性因素可能导致最终的关店损失金额发生变化，最终数据仍需以会计师事务所审计为准。

针对相关问题，经济导报记者向该公司方面发送采访函，但截至发稿，对方未予回复。

## 前三季度亏损5.8亿元

中百集团前身可追溯至1937年成立的中国国货公司武汉分公司，1989年完成股份制改造后正式注册为现公司主体；1997年5月19日，该公司在深交所上市，成为武汉第四家商业类上市公司。

业绩方面，自2019年实现155.48亿元的营收后，该公司营收便逐年下滑，2020至2024年分别为131.29亿元、123.31亿元、121.97亿元、116.39亿元、103.81亿元；归母净利润自2021年出现亏损，至今未能扭亏，2021至2024年分别为-0.46亿元、-3.51亿元、-3.22亿元、-5.28亿元。

最新财务数据显示，今年前三季度，中百集团营业收入为65.52亿元，同比下降19.41%；归母净利润为-5.8亿元，同比下降74.83%；扣非归母净利润为-4.85亿元，同比下降44.56%，经营压力凸显。盈利指标的变化更直观反映了

经营效率的下滑。尽管该公司前三季度毛利率同比微升0.92个百分点至22.56%，但净利率却从上年同期的-4.08%大幅下滑至-8.86%，同比下降4.78个百分点。

单季度数据更堪忧，其第三季度净利率跌至-16.92%，较上年同期下降9.13个百分点，意味着每实现100元营收净亏损即达16.92元。

值得注意的是，前三季度，该公司经营活动产生的现金流量净额为1.19亿元，较上年同期下降80.20%，主要原因是本期经营性现金流入较上年同期减少。

截至2025年9月30日，中百集团总资产94.69亿元，较上年度末下降11.54%；归属于上市公司股东的净资产为12.12亿元，较上年度末缩水32.20%。尽管负债总额有所下降，但短期借款为13.32亿元，一年内到期的非流动负债为3.07亿元，货币资金仅7.04亿元，偿债压力不容小觑。

中百集团的经营困局，正是传统大卖场业态在当前消费市场环境下遭遇发展瓶颈的一个缩影。在易海创腾出海品牌高级专家李杰看

来，传统大卖场的核心困境在于其商业模式与当前消费结构脱节。过去依赖“大面积、全品类、高坪效”的规模化经营逻辑，在移动互联网和即时零售兴起后，无法再满足消费者追求“高性价比、强目的性、快节奏”的购物需求。同时，大卖场的库存周期长、运营成本高、供应链响应效率不足，使其在硬折扣与会员店的冲击下迅速丧失竞争力。

## 转型破局之路

为了对冲关店带来的负面影响并寻找新的增长点，中百集团正在积极推进转型。

一方面，该公司在供应链端进行大刀阔斧的改革。2025年上半年，仓储业态淘汰189家供应链合作商，便利店业态推出了自有系列商品，自有品牌商品实现销售3.28亿元。公司试图通过强化源头采购、提升自有品牌占比，加快产业链升级。

另一方面，该公司在业态创新上动作频频：积极布局硬折扣赛道，首家小百惠折扣店与新一代食

品超市已于2025年6月底开业；同时构建“抱抱生活”本地生活服务平台和“中百邻里购”小程序，通过全渠道融合留住消费者。

值得注意的是，2024年6月，胖东来创始人于东来曾到访中百集团，此后该公司正式启动向胖东来学习的计划，并开展自主整改工作。2024年7月20日，中百仓储关山光谷购物广场店正式恢复营业，该门店是中百集团学习胖东来后，对旗下仓储业态门店调改的首批门店之一。开业首日，该店销售额达到123万元，同比增长723%。今年上半年，中百集团继续推进门店调改调优，完成14家仓储业态、55家社区超市业态调改，调改后门店来客数分别增长9%、6%。

同时，中百集团积极拓展线上业务。今年5月9日，其在互动平台披露，已与美团、饿了么、京东到家、抖音小时达、淘宝小时达等第三方平台合作开展即时零售服务。

在知名商业顾问、企业战略专家霍虹吃看来，中百集团作为区域性传统零售企业，核心机遇在“本地化深耕”；中百集团可以把本地口味的生鲜、特色商品做透，比全国性巨头更懂本地消费者需求。

李杰进一步补充说，区域型传统零售企业要实现突破，最核心的机遇在于本地化运营与供应链数字化的结合。本地零售拥有更强的区域洞察、社区链接能力，更容易在即时零售、到家业务、仓配效率上形成差异化；另外，借助数字化工具重构SKU管理、补货系统和渠道协同体系，能够打造比全国性连锁更灵活的模型。

关停低效门店为中百集团转型腾出了战略空间，其门店调改、供应链升级、全渠道布局已见初步成效，但行业竞争压力、短期财务压力及转型落地过程中的不确定性仍客观存在。作为区域传统零售企业的转型样本，中百集团能否通过本地化深耕与数字化融合站稳脚跟，仍有待市场进一步检验。

&lt;&lt; 上接1版

2.69亿收购  
春雨医生78.3%股权

12月5日，国锐生活发布公告，拟以现金代价约2.69亿元人民币，收购春雨医生约78.3%股权。公告显示，此次收购代价将分两期支付，首期以现金支付20%（约5380万元人民币），二期80%部分通过发行1.36亿股A类对价股份（每股发行价1.6港元）及约1710万元人民币现金完成支付。

有市场人士向经济导报记者分析，该交易结构的设计兼顾了双方的

利益——既缓解了国锐生活的现金流压力，也让春雨医生16名卖方通过持股与公司未来发展深度绑定。交易完成后，国锐生活总股本将增至33.67亿股，16名卖方合计持股约4.37%。国锐生活表示，未来将继续收购春雨医生剩余部分股份，目前正在与相关股东进行磋商。

企查查显示，国锐生活成立于1973年，是一家主要从事物业业务的投资控股公司，总部位于香港特别行政区。该公司通过两大分部运营，其中物业管理分部专注于中国内地市场，为写字楼、住宅物业及停车场提供专业管理服务；物业开发及投资分部则以英国、美国及中

国内地为主要市场，从事物业发展与投资业务。

值得注意的是，近年来，国锐生活业绩持续承压。2022年至2024年，公司营业收入分别为3.15亿元、3.21亿元、2.87亿元，整体呈现递减趋势。2024年物业管理服务收入更是同比减少17%，投资物业公允价值净亏损约9.348亿港元。同期，公司归母净利润连续亏损，分别为-2.86亿元、-1.17亿元、-8.51亿元。

对于本次收购，国锐生活坦言，在近期其物业板块经营承压的背景下，公司认为有必要发展具有韧性和规模化的新收入来源，加快多元化步伐，进入非周期性、轻资

产且现金流更稳定可见的行业，以减轻物业定期重估对盈利及权益的影响，稳定长期回报。值得注意的是，2023年，该公司主动更换名称中的“地产”二字，将公司名称由国锐地产有限公司更名为国锐生活有限公司，释放积极的转型信号。

“从产业协同与资源整合看，国锐生活和春雨医生核心契合点较为显著。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅对经济导报记者表示，国锐生活物业相关业务拥有大量线下空间资源，可与春雨医生线上医疗服务结合，共同打造线上线下融合的健康社区，为居民提供一站式健康生活解决方案，提升社区

附加值。同时，国锐生活的生活服务板块与春雨医生健康管理业务也能展开协同，未来可整合健康餐饮、运动健身等资源，进一步丰富健康服务的场景与内容。

“但整合潜在的难度也不容忽视。”袁帅进一步提示，医疗行业专业性强，春雨医生长期积累的医疗运营模式与国锐生活原有业务体系差异大，管理理念和流程在深度融合时可能面临文化冲突与磨合难题，若处理不当，可能影响业务开展与服务质量。

易海创腾出海品牌高级专家李杰向经济导报记者表示，当下跨界资本进入医疗健康领域已成为趋

势，尤其是地产、物业、物流等具备线下场景触点的企业，更希望通过医疗健康服务延伸价值链。“但这类跨界布局要真正形成竞争力，还需在医疗合规、服务能力建设和长期运营投入上建立系统性能力。”李杰如是说。

对春雨医生而言，这场交易不啻为一次“体面的上岸”，是在资本理性回归后，一次价值重估与资源重组的必然结果。它将不再作为独立的“独角兽”奔跑，而是深度融入国锐生活的业务体系，成为其构建医疗生态的核心支点。其未来的发展路径，也将为整个在线医疗行业提供重要参考样本。

## 中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司关于伟浩建设集团有限公司债权项目的处置公告

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司（以下简称“我分公司”）拟对所持有的伟浩建设集团有限公司债权资产项目进行处置，特发布此公告。

截至基准日2025年9月20日，伟浩建设集团有限公司债权本金余额91,884,270.72元，利息余额12,603,263.90元，孳息10,630,417.48元，债权本息合计115,117,952.10元。项目借款人为伟浩建设集团有限公司，保证人为许孝和、陈玉珍；抵押人为东营市东凯置业有限公司，抵押物为抵押人名下位于东营区府前大街58号的41套房产，面积合计4,447.72㎡；质押人为东营市都盛

商贸有限公司，质押物为质押人持有的东营银行股权，出质股权数额为25,159,336股。

特别提示：以上资产信息仅供参考，我分公司不对其承担任何法律责任。我分公司可能根据有关规定和要求对资产包内的项目和处置方案作适当调整。如有调整，调整结果将按照有关规定履行告知义务。

如需了解有关本次交易资产包内每项资产的详细情况，请登录中国东方资产管理股份有限公司对外网站www.coamc.com.cn查询，或与交易联系人接洽。

该债权的交易对象须为在中国境内外注册并合法存续的法人

或者其他组织或具有完全民事行为能力且具备财务状况良好等条件；交易对象不得为：国家公务员、金融资产管理工作相关中介机构所属人员；债务人、担保人为自然人的，其本人及其直系亲属；债务企业的控股股东、实际控制人及其控股下属公司，担保企业及其控股下属公司，债务企业的其他关联企业；上述主体出资成立的法人机构或特殊目的实体；国家金融监督管理总局认定的其他不宜受让的主体。

为严格防范交易各方及其关联人士的道德风险，防止不正当

交易，防范项目操作风险，非经合作方同意，任何一方不得擅自通过任何中介（包括任何自然人、法人或其他组织）安排、实施本项目合作事宜。

交易双方不得以任何理由向对方及其工作人员、相关组织机构及其工作人员及前述组织和个人的关联方进行商业贿赂、馈赠钱物（现金、有价证券、信用卡、礼金、奖金、补贴、物品等）或进行其他任何形式的利益输送。

任何一方在项目运作过程中发现对方存在上述行为，有权提醒对方相关人士立即纠正，经制止拒不纠正的，应告知对方及时

采取相应的法律行动。

有受让意向者请速与我分公司联系商洽。任何对本处置项目有疑问或异议者均可提出征询或异议。

联系人：高经理、张经理  
联系电话：0532-58760763、0532-58218850

邮件地址：gaowen@coamc.com.cn、zhangzhen-shd@coamc.com.cn

通讯地址：青岛市市南区香港中路6号世贸中心B座3楼  
邮编：266071

对排斥、阻挠征询或异议的行为可向有关部门举报。  
举报电话：010-66507825

（中国东方资产管理股份有限公司纪检部门）

0532-58760776（中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司纪检部门）

监督管理部门：中华人民共和国财政部青岛监管局 电话：0532-83895572

国家金融监督管理总局青岛监管局电话：12378

特别声明：本公告不构成一项要约。

本公告的有效期限为自公告之日起七个工作日。  
中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司  
2025年12月10日