

拼经济 抓发展

重庆百货大楼股份有限公司 谋篇AI新质零售 助力渝中建设国际消费中心城市核心区

1920年，“宝元通”创立，是渝中企业重庆百货大楼股份有限公司(以下简称“重百”)的前身。走过百年，如今的重百已然成为年销售330亿元的西南地区最大零售企业。

在日前举行的2025现代服务业高质量发展大会暨中国服务业企业500强发布活动上，重百上榜中国服务业企业500强。随着零售业态“焕新”发展、消费需求变化等因素的影响，重百如何应对挑战，发挥商贸企业带动作用？重百董事、总经理胡宏伟接受了专访。

记者：作为重庆市商贸龙头企业，重百在推动现代生产性服务业发展方面走了哪些革新之路，效果如何？

胡宏伟：近年来，重百深化市场化改革，加快变革创新，持续优化供应链，打造消费新场景，加快全面数智化。比如2020年通过市场化改革成功引入物美集团等战略投资者，公司综合实力增强，法人治理结构完善，产业协同效应明显，市场竞争力不断提升，这为重百持续健康发展奠定了坚实基础。

2015年发起成立的马上消费金融，作为企业发展的零售主业衍生消费金融业务，现已成为技术驱动的数字金融机构，也是重百发展的重要支撑。目前，马上消费金融累计纳税超119亿元，吸纳就业近5000人，申请发明专利2760余件。

此外，重百连续举办13届“重百家电节”暨中国(重庆)家电渠道商TOP峰会，该活动不仅成为全国家电行业的重要盛会，更是重百生态联盟打造的智慧生活共同体，为共建生态、拉动消费发挥了积极作用。

记者：在竞争激烈的综合商贸行业中，重百入选2025中国服务业企业500强，其核心竞争优势是什么？

胡宏伟：有五个核心竞争优势：深厚的历史底蕴、多业态协同互补、庞大的会员基盘、明显的商品力优势和线上线下融合发展。公司旗下有“重庆百货”“新世纪百货”“商社电器”“商社汽贸”等商标和商业品牌，多业态发力，消费者对品牌的信任度极高。

截至目前，公司已开设各类直营商场、门店270个，加盟店近400家，分布于重庆以及四川等地，强化了业态协同的辐射范围和效果。2000多万会员基本覆盖了重庆的所有家庭，拥有强大的客群基础。线上线下融合发展中，消费者可以随时随地



重百超市人气满满。

受访单位供图

选购心仪商品，重百新世纪超市更实现了到店、到家全场景移动购物，同时还在抖音、京东、美团等线上平台布局即时零售业务，消费者购物体验大幅提升。

今年上半年，公司加快供应链变革，形成了百货自营黄金品牌“宝元通”，超市惠尚、颐之时、人道美、多点烘焙等特色自有品牌，新开“重百好邻居”社区卫星店。加速场店调改，百货打造九龙商场银发主题店等，超市完成37家门店调改，电器打造全国第一家全屋智能COLMO品牌店，汽贸腾笼换鸟、一店多品。深化业态融合，发挥总部对接机制，实现团购销售大幅增长。打造重百购物节、百货节、家电节、亲友团购会等特色营销IP，有效拉动消费。

记者：不少电商、即时零售企业都在推进数字化，重百的智能化发展如何？

胡宏伟：公司董事长张文中博士对经营管理团队强调，AI+零售，已经呈现势不可挡的趋势且大有可为，拥抱AI是最好的选择；实体零售业通过实现数字化、智能化转型，成为促进新型消费和释放内需潜力的重要力量。在他的带领下，重百全面数智化建设跑出“加速度”，开启了一场从“传统零售”到“AI新质零售”的深度变革。

公司提出“631数字化蓝图”构想——以六大前端服务为触点，以数据中台、智慧中台、业务中台为支撑，通过“AI+BI”深度融合，实现“数据驱动决策、AI提升效率”的双轮驱动，构建AI技术赋能经营的完整生态。

在数字化运营体系方面，公司各业态分别构建了多点、重百云购、重百电器淘、

记者：在提振消费的背景下，重百在“重庆母城”渝中引入了哪些新场景？

胡宏伟：重百一直扎根渝中，在业态创新、文化融合、品牌升级、首店引入等方面进行了多方位突破。重百大楼作为重百母城第一店，正朝着“网红第一店”的定位求变。在空间场景打造上亮点频出，3D魔幻墙、扶梯告白墙、“解放碑微型立体博物馆”时光塔以及“艺术秀场”至美生活馆等，赋予了商场“城市会客厅、青年社交场、私享会员沙龙、城市共享空间”四大核心价值功能。重百大楼超市打造集38个区县特色产品的烟酒店集，一站式呈现地道重庆味觉与记忆，“重百大食堂”以“健康、美味、平价”赢得周边市民的好评。接下来，还将融合文旅特色，结合重庆市井的茶馆文化打造重百特色茶馆。

此外，还将引入西南首家FILA ICO-NA城市旗舰店，并携手美的集团打造重庆首家小天鹅超级体验店等，为商场打造重百特色茶馆。

记者 袁侨鸽

品牌招商注入新动能。结合龙湖重庆时代天街购物中心一体化定位，新世纪百货大坪商都正调改打造为无边界购物中心百货融合店，超市正打造品质零售标杆店。

记者：面对线上、线下零售行业竞争，重百对下沉市场有什么考虑？

胡宏伟：重百正在探索多元发展路径，其中下沉市场是战略布局的重要方向。以重百电器旗下的“世纪通”为例，这个平台专注于下沉市场，覆盖重庆的区县、乡镇及社区市场。通过整合上下游资源、融合线上线下渠道，致力于打造“店商+电商+零售服务商”的新零售平台。2025年上半年，“世纪通”持续深耕下沉市场，新开门店39家，目前累计达近400家。同时，重百电器还将服务延伸到边远乡村，实现重庆区域全覆盖，通过“重百小哥”开设线下服务站，送货到村，跑通“最后一公里”。

重百新世纪超市也针对下沉市场进行了创新变革。推出的首家“生鲜+折扣”模式门店——新世纪超市超级市集，以社区居民为目标客群，围绕“优化和重构供应链”这一核心逻辑，突出“省、好、鲜”特点。通过源头工厂直采、大宗采购减少中间环节，降低成本以实现天天平价；聚焦高性价比、高品质商品，优化商品结构并增加自有品牌商品；更多从基地直采生鲜确保新鲜不隔夜。截至目前，已开设多家超级市集，后续还将探索便利店、店仓模式等，下沉市场满足消费者需求。商社汽贸在推动新能源转型时也将渠道向区县市场下沉。

记者：未来会有哪些战略布局？

胡宏伟：下一步，重百将积极拥抱数智化，向“AI新质零售”转型，以AI技术为核芯引擎，用AI重塑商品力，广泛运用AI选品、AI补货、AI出清等，激活零售新价值。同时，加快场店调改焕新、新业态新业务创新、市场区域拓展，加密网点布局，尤其是在新兴商圈、社区以及区县市场。

在推进重庆现代服务业高质量发展进程中，重百将发挥好商贸企业龙头带动作用，顺应时代变化，主动变革创新，以优质的产品、体验和服务，满足广大消费者多元化需求，打造消费者最信赖的品质生活服务商。

记者 袁侨鸽

巩固环境卫生成果 守护居民身体健康

区住房城市建委开展爱国卫生运动专项督导检查

本报讯（记者 姚廷洋）10月9日，区住房城市建委联合石油路街道、大坪街道，聚焦物业管理和服务区域，开展爱国卫生运动专项督导检查，巩固环境卫生成果，守护居民健康。

检查组一行先后前往万科锦程、国宾豪庭、竞地城市花园、长城小区等多个住宅物业项目开展实地督导。重点围绕蚊媒滋生环境清理与防控措施落实情况展开检查。针对检查中发现的个别项目存在的灭蚊药物选用不当、消杀喷雾器操作不规范等问题，检查组当场予以指正，并提供了专业、细致的指导，督促其立即整改。

检查组要求，各物业服务企业要严格依据卫生健康部门的专业指导，遵照属地街道的具体部署，切实履行主体责任。要全面加强防蚊灭蚊工作，扎实做好雨后积水清理、提高公共区域消杀频次，并及时对损坏的灭蚊灯、防蚊闸等设施设备进行修缮维护，确保各类防控设施有效运行，达到预期消杀效果。要强化宣传引导，增强居民共同参与的意识。

区住房城市建委相关负责人表示，下一步，将持续压实物业服务企业责任，联合各属地街道，对重点区域增加检查频次，并针对发现的问题建立台账，紧盯整改，确保件件有着落。通过常态化督导，推动物业服务企业将防蚊灭蚊等爱国卫生工作融入日常管理，常抓不懈，共同营造更加整洁、健康、安全的居住环境。

提升业务能力增强责任意识 助力城市管理问题及时解决

本报讯（记者 娄艳辉）日前，区数字化城市管理监督指挥中心组织开展平台管理股业务培训，对城市管理服务过程中遇到的疑难问题答疑解惑，提升城市管理服务质量与效率。

培训中，中心工作人员对数字平台的疑难案件分析以及权属划分归属问题进行细致深入的讲解，通过列举对“门前三包”范围、私设垃圾收纳设施等问题的处置实例，阐释了疑难案件的处置方法，进一步明确权属责任的划分，强化业务人员的业务能力和责任意识。

下一步，区数字化城市管理监督指挥中心将继续加强业务培训和管理，不断提高业务人员综合素质，助力城市管理问题及时解决，提升城市精细化管理水平。



扫码关注重庆渝中APP 图文报道

全域旅游区式精细化城市管理 打造宜居韧性智慧城市形象

重庆市渝中区城市管理

打造宜居韧性智慧城市形象

重庆市渝中区城市管理