

证券代码：603919

证券简称：金徽酒

金徽酒股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

调研日期：2022年3月21日
调研地点：金徽酒股份有限公司
接待人职务及姓名：董事会秘书任岁强先生
来访人员
东亚前海证券汪玲、赵启政、崔晓雯、杨逸飞、贺晓涵，东方基金吕燕晨，宝盈基金张若伦等14位投资者。
调研形式： <input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input checked="" type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 媒体来访 <input type="checkbox"/> 其他
调研活动主要内容： 一、公司2021年经营业绩介绍 2021年，公司受第四季度甘肃、陕西等核心销售区域疫情影响，实现营业收入178,839.67万元，同比增长3.34%；实现归属于上市公司股东的净利润32,484.30万元，同比下降1.95%。2021年公司按照“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略规划，持续优化产品结构，百元以上产品实现营业收入109,506.11万元，较上年同期增长26.24%，收入占比提升至62.11%，较上年同期提升11.25个百分点，产品结构进一步优化。通过产品结构调整，公司主营业务毛利率提升至64.00%，较上年同期增加1.11个百分点；2021年末预收货款3.58亿元，市场动销良好。 二、互动交流 1.西北市场布局 答：2021年，公司在包括省外市场在内的其他地区实现销售收入39,215.38万元，较

上年同期增长 35.71%，主要销售收入来自环甘肃的西北市场。按照“布局全国、深耕西北、重点突破”的发展规划，公司以甘肃为根据地，持续深耕环甘肃西北市场，已在陕西、内蒙、新疆等地打造多个样板，形成了品牌高端化及凝聚效应。下一步将继续加大对西北市场的开拓，一是在产品、区域、渠道等方面持续布局陕西市场，分事业部稳步推进；二是在内蒙、新疆、宁夏结合市场实际继续打造样板市场，以点带面进行区域突破；三是在新疆、青海市场发挥合资公司优势，创新模式，聚焦资源进行深度开发。

2.华东市场建设情况

答：2021 年 10 月，金徽酒在上海和江苏分别成立销售公司，其中上海销售公司主要负责复星生态体系内金徽酒销售，以大客户运营和团购为主。江苏销售公司主要负责江苏、浙江、河南、山东和江西五个省区的渠道销售。江苏销售公司 2021 年完成团队组建、公司成立以及金徽老窖专属产品上市，2022 年江苏公司将进一步扩充销售团队，以团购为切入点在华东五省打造样板市场，与西北市场遥相呼应，有望形成“西北+华东”两个发展引擎，推动金徽酒持续健康发展。

3.品牌建设情况

答：公司依托“秦岭产区”地缘优势，深化“金徽酒——秦岭最深处的一杯美酒”品牌印象，2021 年加大营销投入，发生销售费用 2.78 亿元，较上年同期增长 25.09%。下一步将继续坚持以客户为中心，在品牌推广和消费者运营方面开展多形式的提升工作，向消费者深度传递金徽酒品质、产区、历史、文化，增强品牌凝聚力，提升品牌美誉度。

4.分红情况

答：根据董事会决议，公司 2021 年度计划向股东每 10 股派发现金股利人民币 2.20 元（含税），共计派发现金股利 11,159.72 万元（含税），占公司当年净利润的 34.37%。自 2016 年上市以来，公司累计分红 57,041.60 万元，每年现金分红比例均高于当年实现净利润的 30%，与股东共享公司发展成果。

附件清单：	无
-------	---