

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：2023-003

调研日期：2023年4月21日-2023年4月24日
调研地点：金徽酒股份有限公司
接待人职务及姓名：董事长周志刚先生、副总经理石少军先生、财务总监谢小强先生、董事会秘书任岁强先生
来访人员
民生证券李啸，天风证券王泽华、梁甜，东吴证券王颖洁，中信建投唐家全，国泰君安陈力宇、杨希娟，国寿资产赵江山、王礼彬、李想，吉石资本李吉。
调研形式： <input checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他场所调研 <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：  <b>一、实地参观</b>  2023年4月21日-2023年4月24日，民生证券、天风证券、东吴证券、中信建投、国泰君安、国寿资产、吉石资本调研人员参观了金徽酒生态酿酒园，先后在制曲车间、酿酒车间、养酒馆、检测中心、包装中心、酒文化展览馆等实地调研了解金徽酒的发展历史、企业文化和生产过程。  <b>二、2023年第一季度经营业绩</b>  2023年第一季度，公司实现营业收入8.93亿元，同比增长26.61%；实现归属于上市公司股东的净利润1.82亿元，同比增长10.41%；基本每股收益0.36元，同比增长12.50%；经营活动产生的现金流量净额2.34亿元。一季度末合同负债4.27亿元，同比增加0.27亿元，为后期稳健发展蓄力。

### 三、互动交流

#### 1. 产品结构情况

答：2023 年第一季度，随着消费场景有序恢复，受益于春节消费旺季催化，公司百元以上高档产品实现销售收入 54,642.42 万元，同比增长 24.73%，营收占比 61.78%；中档产品实现销售收入 33,231.95 万元，同比增长 31.22%，营收占比 37.57%；低档产品实现销售收入 570.58 万元，同比下降 20.54%。

#### 2. 市场分布情况

答：公司按照“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，夯实甘肃省内根据地市场，深耕西北市场，积极开拓华东市场、北方市场和互联网市场，销售区域不断扩大。在“品牌引领+渠道动销”双轮驱动下，2023 年第一季度甘肃东南部地区实现销售 27,833.50 万元，同比增长 25.47%；甘肃中部地区实现销售 11,975.30 万元，同比增长 62.95%；兰州及周边地区实现销售 22,988.24 万元，同比增长 27.56%；甘肃西部地区实现销售 6,435.27 万元，同比增长 13.48%；其他地区实现销售 19,212.64 万元，同比增长 15.55%。

#### 3. 产品布局情况

答：金徽酒已在西北六省、华东市场、北方市场等完成市场布局，公司根据不同地区消费者的消费偏好和白酒消费价位带，选择不同产品进行布局。一是甘肃省内实现全价位全渠道布局，主要有金徽年份系列、柔和金徽系列、世纪金徽星级系列；二是环甘肃的西北市场以能量金徽系列为基础，形成一定规模后逐步导入金徽年份系列和金奖金徽系列；三是华东市场推出金徽老窖系列产品。

#### 4. 渠道库存情况

答：公司根据销售任务制定了渠道安全库存标准，日常工作中对渠道库存严格管控，确保渠道库存符合公司制定的安全库存标准。一是通过技术手段查看物流、经销商和门店入库、出库数据，实时掌握渠道库存情况；二是市场督察部和各区域的业务人员定期对经销商、门店库存进行盘点、核查；三是 2023 年一季度受消费场景恢复、春节旺季拉动，终端动销良好，渠道库存消化较快，目前公司渠道库存保持在合理水平。

## 5. 业绩增速情况

答：2023 年第一季度，公司营业收入同比增长 26.61%，净利润同比增长 10.41%，整体业绩增长符合公司规划，其中第一季度净利润增速低于营业收入增速的原因是公司为开拓华东市场、北方市场、青海市场及互联网市场，加大广告宣传、消费者互动等费用投入，原材料成本上涨等，导致第一季度净利润增速低于营业收入增速。全年来看，公司将围绕“科创引领、精益管理、挖潜降耗、提质增效”的基本思路做好各项工作，力争 2023 年实现营业收入 25.00 亿元、净利润 4.00 亿元。

附件清单：

无