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：2023-006

召开日期：2023 年 6 月 1 日 15:00-16:00
召开地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）
召开方式：上证路演中心网络互动
接待人职务及姓名：董事长、总经理周志刚先生；独立董事王清刚先生；董事、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
参与人员：参与金徽酒 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会的所有投资者
调研形式： ☐ 公司现场接待　☐ 电话接待　☐ 其他场所接待 ☐ 公开说明会　☑ 定期报告说明会　☐ 重要公告说明会 ☐ 媒体来访　☐ 其他
网络互动主要内容： **1、白酒渠道库存积压严重，公司目前渠道库存是什么水平？今年是否会加强去库存？** 回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关注与支持。公司根据销售任务及市场分级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：一是通过数字化技术跟踪物流、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。公司通过消费者运营持续抓终端动销，目前公司渠道库存整体保持在合理水平。谢谢！ **2、今年线下消费市场逐渐好转，上半年公司核心产品的市场动销情况如何？** 回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2023 年以来，白酒消费场景逐步恢复，大众消费和宴席场景恢复较好，商务场景正在有序恢复。公司世纪金徽系列、柔和金徽系列、能量金徽系列产品在宴席、大众消费场景，金徽年份系列在商务消费场景中广受消费者青睐。公司坚持 C 端置顶，大力开展消费者运营工作，抓好渠道动销，目前公司核心产品市场动销情况符

合公司营销规划。谢谢！

3、2023 年贵公司的业绩指引或者目标是怎样的？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2023 年，金徽酒将围绕“科创引领、精益管理、挖潜降耗、提质增效”的基本思路，不断提升管理水平，力争实现营业收入 25.00 亿元、净利润 4.00 亿元。谢谢！

4、金徽酒去年增收不增利，并且连续两年净利润下滑，毛利率也在下滑，请问公司这是什么原因？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2022 年，公司实现营业收入 20.12 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2.80 亿元。营业收入保持稳健增长，净利润略有下滑，主要原因：一是公司新市场开拓、品牌宣传以及消费者培育互动等销售费用增加；二是生产及业务拓展人员增加、薪资及激励机制调整等因素导致人工成本上升；三是包装材料及粮食等原材料成本上升。谢谢！

5、请问今年公司是否会继续保持全国化拓展速度，继续加大销售费用投入？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司按照“布局全国 深耕西北 重点突破”的战略路径加强西北市场建设、积极开拓华东市场、北方市场和互联网市场。2023 年，公司将继续坚持“金徽酒 正能量”品牌引领，以极致的产品体验提升品牌美誉度，通过“广宣投放+事件营销+消费者互动+影响力客户工程”打造品牌势能，提升品牌影响力。谢谢！

6、去年销售费用增长了 50%，是用在拓展全国化市场上了吗？那为何业绩增长并不乐观，只有 12.49%，请问这是不是说明公司目前全国化并不顺利？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2022 年公司加大营销投入，产生销售费用 42,024.41 万元，费用主要投向品牌提升、消费者运营及新市场开拓，其中广告宣传费用 11,270.73 万元，工资薪酬及社保 14,526.27 万元，业务推广费 9,382.52 万元。目前，公司正按照“布局全国 深耕西北 重点突破”的战略路径加强西北市场建设，加快华东、北方和互联网市场开拓。谢谢！

7、请问在产品上今年有没有什么新的规划？比如涨价。公司在全国的招商进度怎么样？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。产品方面，公司主导产品布局

清晰，在经营过程中将根据消费者需求、市场布局、行业竞争及原辅料成本情况审慎决策产品开发、涨价等；全国招商方面，目前华东、北方市场以招商为主，2023 年第一季度公司省外经销商净增长 57 家，后续将继续在新市场加大招商力度。谢谢！

8、今年一季度，金徽酒（甘肃）省外经销商净增长 57 家，较年初增长了约 11.5%；而省内经销商数量保持不变。不过，在加大省外招商和广告宣传，金徽酒 Q1 省外市场销售增速反而有所放缓。今年一季度，金徽酒在（甘肃）省外市场实现营收 1.92 亿元，同比增长 15.55%。请问，贵司如何看待省外市场业绩增速放缓的情况？另外，贵司今年省外扩张的重点区域是在哪些地域？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。金徽酒战略方向清晰，继续坚持“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，不断扩大销售区域。华东市场、北方市场、互联网市场为新开发市场，通过品牌引领、差异化产品、消费者圈层培育、团购模式进行市场拓展，实现重点突破，2022 年甘肃以外其他地区营业收入同比增长 18.45%。谢谢！

9、请问今年具备推出“陇南春”的时机吗？请问陇南春车间改造好了吗，在投入使用吗？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司目前以金徽年份系列、柔和金徽系列、世纪金徽星级系列、能量金徽系列、金徽老窖系列、金奖金徽系列产品为主，陇南春品牌产品暂不具备推出条件，公司正积极筹备，待相关条件成熟后将择机推出。陇南春车间改造项目是指公司对陇南春时期生产用的车间进行技术改造后提升生产能力，改造完成后已投入使用。谢谢！

10、市场占有率、销售渠道在未来两三年是如何布局的，产品是否有涨价计划？面对股价的跌跌不休，是否有回购计划？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司坚定执行“布局全国 深耕西北 重点突破”的战略路径，在西北地区通过市场拓展和结构升级不断提升市场占有率，并积极拓展华东、北方等新市场。金徽酒实行“营销协同”，渠道建设以经销商为主，下沉开发核心门店，培育消费者，主抓终端动销，持续推进金徽酒产品的销量增长。产品价格调整将根据市场销售情况、原辅料成本变动情况等因素审慎决策。股价波动受多种因素影响，公司致力于做好生产经营，积极传递公司投资价值，请广大投资者理性投资、价值投资。如有其他重大事项，公司将根据交易所规则进行披露。谢谢！

11、贵司对白酒行业形势怎么看？现在行业都在讲挤压式增长。外界都担心今年白酒消费是否会回暖的问题？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。白酒行业是大行业，作为从业人员对白酒行业的发展要充满信心。当前白酒行业竞争加剧，集中化趋势明显，白酒企业要以产品为中心，做好产品、优化服务，为消费者提供物超所值的产品体验。谢谢！

12、目前二线白酒生存恶劣，业绩增长较吃力，有些企业随时有暴雷的情况发生，尽可能远离二线白酒。请问，贵司如何看待这样的观点？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。金徽酒以“酿造生态酒 传递正能量”为企业使命，坚持为消费者提供好产品、好服务，不断强化经营管理，为实现“跻身中国白酒十强，打造中国知名白酒品牌，建成中国大型白酒酿造基地”的第三大战略目标努力。谢谢！

13、贵司今年一季度净利润为 1.82 亿元，而今年业绩目标为 4 亿元。一季度已经完成目标的 45.5%。请问，贵司今年 4 亿元的业绩目标是如何确定的？是否过于轻松？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司根据长远发展规划，充分考虑了市场环境、运营成本、年度计划等因素，经过审慎决策，制定了力争实现营业收入 25.00 亿元、净利润 4.00 亿元的经营目标。谢谢！

14、贵司对今年销售费用的展望是怎样的？增长、稳定还是收缩？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司将根据年度经营规划，加强在市场拓展、品牌提升、消费者运营等方面的市场投入，同时通过精益化管理加强各项费用管控，促进经营业绩稳健发展。谢谢！

15、今年一季度，金徽酒在（甘肃）省外市场实现营收 1.92 亿元，同比增长 15.55%。在贵司加大了省外市场的投入的情况下，省外市场增速，还不及整体营收。其中原因是什么？

回答：尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司在持续强化省内市场的同时，积极拓展环甘肃西北市场，加快华东、北方市场招商进度。省内成熟市场受春节大众消费快速恢复增速较快，省外市场根据年度规划有序开展营销工作。谢谢！

附件清单：	无