

证券代码：601007

证券简称：金陵饭店

金陵饭店股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者活动类型	☐ 特定对象调研 ☐ 一对一沟通 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 现场参观 ☒ 其他“我是股东”投资者走进沪市上市公司活动
来访单位及人员基本信息	第一创业证券和南京银行、益源伏安科技、江苏银行、现代快报、未来舱投资、鑫淼资产管理、一创投行等公司代表（排名不分先后）
时间	2025 年 6 月 20 日 16:00-17:00
地点	南京市汉中路 2 号金陵饭店亚太商务楼 3 楼第 3 会议室
上市公司参加人员	公司副总经理兼董事会秘书刘羽欣先生及董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	2025 年 6 月 20 日下午，第一创业证券联合投资者在金陵饭店举办了“我是股东一走进上市公司”活动，南京地区近 10 家机构投资者代表走进公司进行深度调研。投资者一行回顾了公司 2024 年年度工作宣传片，随后进行了座谈交流，听取了公司情况介绍，并由公司副总经理兼董事会秘书对投资者关心的问题进行了解答。投资者交流环节问答内容如下： 问 1：当前，酒店业市场竞争态势日益加剧。请问贵公司酒店主业的最新发展状况？同时，针对市场竞争的现状，请问贵公司是否采取了积极措施，推出了一系列富有成效的营销活动？ 答：公司通过自建自营、受托管理、租赁经营、特许经营、收购参股、战略联盟等模式，培育品牌集群，聚力项目拓展，加速连锁扩张。截至目前金陵连锁酒店签约总数 215 家，遍布全国 18 个省级行政区，金陵贵宾会员总数突破 2126 万名。 公司自营酒店项目主要包括位于南京新街口 CBD 的五星级酒店“南京金陵饭店”，集超五星级酒店、国际 5A 智能写字楼、会议展览、精品商业于一体的高端综合体“亚太商务楼”；位于江苏省盱眙县天泉湖旅游度假区的五星级标准会议度假酒店“天泉湖金陵山庄”；位于南京老门东商业街区的“南京老门东金陵文璟酒店”；现阶段已通过“股权委托管理”方式将金陵饭店集团所属 10 家酒店纳入上市公司一体化管控。 面对激烈的市场竞争，公司积极推出系列营销活动。近期公司推出了“金陵嘉年华”暑期主题营销活动和“618 狂欢季”系列优惠活动，依托金陵在江苏省 13 个地级市的酒店网络，结合各地文化特色与热门赛事演出，打造

	系列特色产品与服务，为宾客提供沉浸式体验。此外，为贴近年轻消费群体，“金陵”酒店突破传统宣传模式，运用短视频、网络热梗等新媒体手段进行创意传播，以此形成自发传播效应，充分强化品牌的文化属性与活力形象。 问 2: 面对市场风险挑战,公司酒类贸易的经营现状及未来发展策略? 答: 苏糖公司主要从事中外名酒等商品的经销业务, 目前拥有茅台、五粮液等主流品种酒水在江苏地区的经销权, 成为江苏省内高中档酒类品牌的主要运营商。根据中国酒类流通协会主办的第 16 届华樽杯中国酒类品牌价值榜单显示, 苏糖公司位列江苏省酒类流通行业第一名。2024 年, 我国酒类消费市场遭遇了宏观经济周期波动与行业结构性调整的双重挑战, 市场整体处于阶段性调整期。苏糖公司受酒类消费增长乏力及名酒出厂价上调等因素影响, 2024 年实现营业收入 10.84 亿元, 同比增长 8.4%。 未来苏糖公司积极应对市场风险挑战, 加快优化产品矩阵, 努力挖掘新的利润增长点; 加强品牌运作与客户管理、精耕区域市场运营, 积极推进与酒店、食品科技等产业链的深度融合与协同发展, 促进经营质效稳步提升。 问 3. 食品科技板块作为公司大力发展的战略性新兴产业, 未来公司会有哪些举措助推其发展? 答: 食品科技板块主要由公司的全资子公司江苏金陵食品科技有限公司运营。食品科技公司 2024 年营收 8106 万元, 比上年增长 101%; 利润总额 309 万元, 已实现扭亏为盈。公司通过收购金陵快餐、布局商超及电商渠道, 打造“金陵食品”品牌, 产品覆盖金陵大师菜、特色面点、卤味系列、地标小吃和节庆礼盒。 未来公司会进一步加大对食品科技板块这一战略性新兴产业的投资布局: 一是持续强化品牌建设, 依托金陵饭店品牌底蕴, 加大研发投入, 丰富金陵食品产品矩阵; 二是全力拓宽销售渠道, 深化与商超、电商平台合作, 构建全场景零售网络, 提升终端覆盖率与市场渗透率; 三是着手提升供应链整合能力, 围绕核心拳头产品, 加快打造自主可控的技术研发中心以及供应链工厂基地, 夯实产能保障与成本优化基础。
附件清单 (如有)	无