

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：2025-003

召开日期：2025 年 5 月 29 日 11:00-12:00
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、总裁周志刚先生；独立董事史永先生；副总裁石少军先生；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 2024 年度暨 2025 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、请问公司做了这么多年的高端化和全国化，目前来看成效依然不够显著。而且一季度公司省内市场的表现也不算好，公司是否考虑调整策略？ 尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2024 年，公司 300 元以上产品实现销售收入 5.66 亿元，同比增长 41.17%；省外市场实现销售收入 6.70 亿元，同比增长 14.67%；公司产品结构不断优化，省内市场深化夯实，省外市场稳步推进。面对复杂的市场环境和白酒竞争格局，金徽酒将持续推进营销转型，围绕“聚焦资源、精准营销、深度运营”的营销策略，扎实推进用户工程建设；借助数字化手段构建智能化营销体系，科学绘制客户画像，精准推送营销活动，全方位提升营销效率与运营成效；同时，通过多层次、多领域、多形式的品牌推广活动，全方位、立体式提升品牌形象。谢谢！ 2、请问一季度营收同比增长 3.04%，照此节奏，难以完成全年 32.8 亿元（增长 8.57%）的目标，公司接下来计划如何提速增长？一季度 100 元以下产品收入下滑 31.7%，是公司主动调整产品结构，还是卖不动了？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2025 年，公司将持续推进营销转型，围绕“聚焦资源、精准营销、深度运营”的营销策略，扎实推进用户工程建设，为完成经营目标不断努力。随着公司市场区域的扩大，产品结构不断优化，2025 年第一季度 300 元以上产品实现营业收入 2.45 亿元，同比增长 28.14%，100 元以下产品短暂下滑是公司调整营销策略和销售节奏导致。谢谢！

3、请问公司去年整体毛利率下滑，拆分各产品线毛利率也在下降，是否存在以价换量？有何举措提升盈利能力？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2024 年公司毛利率 62.39%，主要是公司当前正在持续深入推进以“C 端置顶、品牌引领下的用户工程+市场深度掌控=以小生态带动大生态”为核心的营销转型，通过大量开展“向优秀企业致敬”“醴遇·金徽 1580 品鉴会”等活动，提升品牌影响力，扩大用户工程范围，2024 年 300 元以上产品实现营业收入 5.66 亿元，同比增长 41.17%。未来，公司将继续坚定营销策略，通过扩大市场区域、提升品牌影响力，优化费用投放精准度等方式控制成本，提升盈利能力。谢谢！

4、行业以后的发展前景怎样？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对白酒行业及金徽酒的关心与支持。白酒行业未来发展呈现机遇与挑战并存的格局，公司将紧密跟踪行业趋势，积极把握市场机遇，主动应对竞争格局变化、消费需求升级等挑战，通过品牌塑造、用户工程，实现市场深度掌控，促进销售增长，回报投资者，努力为股东创造更大价值。谢谢！

5、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。2025 年一季度白酒行业整体呈现“结构性分化、韧性增长”特征。2025 年第一季度，金徽酒营销转型成果显著，品牌影响力逐步增强，产品结构持续优化，市场区域扩大，促进销售增长，实现营业收入 11.08 亿元、同比增长 3.04%，实现净利润 2.34 亿元，同比增长 5.77%。谢谢！

6、公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。金徽酒坚持“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，将西北地区定位大本营市场，重点打造甘肃青海新疆一体化、陕西宁夏一体化，最终实现西北一体化。同时，互联网公司围绕流量获取、团队建设、消费者运营、产品优化、

渠道拓展等五大核心维度，通过精细化运营策略提升线上销量。谢谢！

7、公司本期盈利水平如何？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司持续优化营销策略，强化品牌影响力，优化产品结构，拓展市场区域，推动销售持续增长。2025 年第一季度，公司实现营业收入 11.08 亿元，同比增长 3.04%；归母净利润 2.34 亿元，同比增长 5.77%。谢谢！

8、4 月份公司公告拟投资实施生态智慧产业园四期技改项目，关联方甘肃懋达建设工程有限公司中标，合同金额 6.69 亿元。而这个懋达建设虽然没有直接或间接持有公司股份，但是公司实控人近亲属控制的企业，是公司实控人李明的侄子。并且过去几年多次中标公司项目，请问这属于偶然吗？这中间是否存在利益输送？请公司正面回应。

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。在实施重大项目建设过程中，公司严格遵循公开、公平、公正的原则选择建设单位，从发布招标公告、资格审查、评标至定标的全流程均符合相关规定。过去几年，懋达建设和其他建筑单位均有中标公司重大项目的情况，重大项目建设完成后通过外部专业机构审计，充分保障了上市公司利益最大化。本项目建设委托第三方代理机构公开招标，关联交易依法履行董事会、监事会、股东会决策程序，项目内容、价格等关键事项均经过严格的审批程序和专业评估，在后期建设中将加强质量、进度管控，维护公司和全体股东利益。谢谢！

9、四个问题需要回复：第一，未来公司还会出台针对核心高管的绩效考核协议吗？第二，公司实控人及其配偶与上市公司联合成立公益基金，并大力赞助体育活动，如何做好透明披露，避免因边界模糊引发风险？第三，早在 2020 年，您就提出陇南春品牌将作为高端品牌推出。请问，这一品牌还要等多久才能推出？第四，公司 2024 年报中，其他应收款项目多了一项近亿元的征地代垫款，请问公司为何要先行垫付所需的项目征地费用？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。公司实施包括高级管理人员在内的全员绩效考核，制定了相应的目标责任书和考核标准；公司向金徽正能量公益基金会捐赠，主要目的是开展“金徽酒正能量爱心公益助学活动”及乡村振兴等公益项目，对外捐赠及费用支出履行了必要的审批、披露程序，公司每年大范围开展公益助学均有相关媒体报道，信息公开透明；“陇南春”作为公司重要品牌之一，相关产品已经过内外部多轮品鉴和定制化销售，征集消费者意见建议，在部分线上平台有销售；公司垫付征地款主要是为加快金徽生态智慧产业园四期技改项目建设。谢谢！

10、2024 年金徽酒业绩增长很不错，但净利润还是没能达到 4 亿元。而且为何公司近年来收入增长还算不错，但净利润始终上不去？公司是否需要加强成本管控了？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。面对激烈的行业竞争，金徽酒坚持“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，分板块夯实大西北根据地市场建设，积极拓展华东市场、北方市场和互联网市场，不断扩大销售区域，各项费用的投入保证了公司营业收入和净利润的稳定增长。未来，公司将根据市场竞争情况灵活、精准进行费用投放，实现费用效益最大化。谢谢！

11、请问，公司这几年销售费用增长都很快，今年一季度降低了，按照目前这个行业状况和消费情况，公司今年是否考虑继续降低销售费用投入？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。金徽酒在各销售区域推行精准营销策略，同时根据市场竞争态势灵活调整费用投放，实现费用效益最大化。2025 年第一季度销售费用 1.86 亿元，同比下降 3.70%；销售费用率为 16.81%，同比降低 1.18 个百分点。谢谢！

12、请问公司产能利用率为何明显比同行要低？

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关心与支持。基于秦岭南麓森林河谷美酒区的生态优势，公司原酒酿造采用四季循环生产模式，产能充分利用；成品酒包装生产线不断进行自动化设施设备改造升级，根据市场需求以销定产，成品酒产量稳步提升。谢谢！

附件清单：

无