

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：2024-001

日期： 2024年1月4日-1月25日
地点： 金徽酒股份有限公司现场、线上
接待人职务及姓名： 董事会秘书任岁强
来访人员： 东吴证券、开源证券、中金公司、华泰证券、中银证券、长江资管、东方红、汇添富、银河证券、同犇投资、天治基金、人保养老等 146 位分析师及机构投资者（参会人员名单由组织机构提供）
调研形式： <input checked="" 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、调研情况 2024年1月4日、22日、24日和25日，公司分别参加了东吴证券、长江资管、中金公司、华泰证券和中银证券组织的6场线上投资者交流会议。1月23日，开源证券分析师和西部利得基金管理有限公司实地调研了解公司发展历史、企业文化和生产经营情况。 二、互动交流 1. 公司产品布局情况 答： 金徽酒根据各地白酒消费市场合理布局产品，在甘肃省实现全价位、全渠道、全区域覆盖，世纪金徽星级系列、柔和金徽系列、金徽年份系列产品成为甘肃白酒主销产品；在陕西、宁夏等西北市场以100-400元价格带能量金徽系列产品为主开拓市场，随着影响力提升，在陕西市场导入百元价格带金奖金徽系列产品，团购渠道布局次高端年份系列产品，聚焦资源夯实市场；在江苏、河南、山东、浙江等华东市场以300-900元价格带金徽老窖系列产品为主开拓市场。

2. 渠道库存管理情况

答：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，渠道库存始终保持在合理水平，目前正处于白酒消费的旺季，公司价盘稳定，发展定力充足。

3. 价格管控情况

答：公司产品采取顺价销售模式，各事业部联合经销商、核心门店通过多种措施拉动终端动销，营造良好消费氛围，保证渠道的流通性。通过对各产品全链条价格强把控，强化市场督察，保持价格体系稳定，坚定渠道信心，增强渠道盈利能力。

4. 春节期间营销情况

答：春节作为白酒消费的传统旺季，公司制定了稳健的营销目标，在正常回款发货的同时加大消费氛围营造、加快动销，一是主导产品全面上线电子红包投奖，控盘分利实施全链条激励，增强渠道推力和消费者购买意愿；二是全区域开展“心中的年味”主题 IP 活动，加大品牌推广和广告宣传力度，聚焦资源提升品牌影响力；三是开展丰富多样的消费者运营活动，赞助节会、商会协会活动和体育赛事，召开多场品鉴会，增加与企业团购客户互动频次，营造节日消费氛围。

5. 核心产品市场动销情况

答：公司坚持 C 端置顶，大力开展消费者运营工作，努力抓好渠道动销。随着春节消费旺季临近，大众消费、宴席市场和商务场景均呈向好发展趋势，公司核心产品动销良好。

附件清单：

无