

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：2018-001

调研日期：2018年12月10日-12日
调研地点：金徽酒股份有限公司
接待人姓名及职务：董事长、总经理周志刚先生，副总经理王栋先生，副总经理廖结兵先生，副总经理杜学义先生，副总经理唐云先生，财务总监谢小强先生，董事会秘书石少军先生
来访单位：方正证券、招商证券、太平洋证券、海通证券、天风证券、兴业证券、中信建投、东北证券、中银国际、国信证券、华润资本等17家券商食品饮料行业分析师及投资机构
调研形式： <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input 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、现场参观 2018年12月10日-12日，方正证券、招商证券、太平洋证券、海通证券等17家券商食品饮料行业分析师及投资机构到公司调研，调研人员在公司管理人员陪同下参观了酿酒车间、陶坛陈酿酒库、包装中心、检测中心、金徽养酒馆、金徽酒文化展览馆等。 二、问答交流 1、公司的品牌及战略定位？ 答：公司品牌的精神诉求是“金徽酒 正能量”。近年来，公司加强了正能量品牌推广落地，从产品品质、渠道管理、员工发展、企业文化、社会责任等方面体现和践行正能量，使金徽酒正能量精神让大家感受到、看得见、摸得着。 公司的战略目标是建成中国大型白酒酿造基地、打造中国知名白酒品牌、跻身中国白酒十强。目前，金徽酒正在加快实施“立足甘肃、发展西北，有序推进，重点突破”的市场开拓策略，在巩固并提升甘肃区域白酒龙头地位的同时，依托金徽酒独特的产品竞争优势和甘

肃贯通西北的地缘优势，有序推进“西北化”泛区域发展战略，成为西北白酒强势品牌。

2、公司的主要产品及收入占比？

答：公司产品线清晰，精心打造核心战略大单品，主要为：金徽 18 年、世纪金徽星级系列、柔和系列、能量系列，其中世纪金徽星级系列占比约 75%，柔和系列占比约 12%。从产品价位段上，2018 年前三季度，100 元以上高档产品占比 39.51%，30-100 元中档产品占比 57.13%，30 元以下低档产品占比 3.36%，其中 100 元以上高档产品继续保持快速增长，占比持续扩大，增长主要来源为金徽 18 年、世纪金徽五星、柔和系列和能量系列。

3、省外拓展有哪些策略？

答：西北地区人文习俗相同、经济联系密切，自古以来善饮酒且好饮酒，公司地处甘肃、斜亘西北、连接五省，具备开拓渗透西北市场的天然地理优势。公司省外拓展主要策略为“梯次滚动发展，不对称营销”，经过对市场的充分调研分析，从县、区市场开始，做深做透，滚动式发展，梯次成长，三年实现盈利及市场稳固增长、长远发展。以金徽正能量系列产品为核心，针对百元以上消费群体，聚焦资源、精准营销，围绕优质渠道做终端，围绕核心消费者做培育。

4、公司对销售管理情况？

答：公司在市场管理方面聚焦资源、精准营销，渠道扁平化、精细化，做好白酒价值链利益分配和终端掌控能力，保障终端利润和满足消费者需求。同时在具体销售政策方面，根据产品定位及区域情况因地制宜，及时高效面对市场情况，各项营销政策落地执行，以贴心、细致、周到的服务取胜。近年来公司加强品牌塑造、消费者培育、渠道管理、终端掌控及营销队伍建设等方面取得显著成效。

5、公司渠道库存情况？

答：公司基于企业可持续发展的基础，始终保持市场和渠道良性。在政策制度方面明确经销商标准库存，并通过销售业务人员盘库和信息化手段密切跟踪和监管经销商库存，通过暂缓发货等方式平衡经销商库存，防止出现超过标准库存的情形。公司连续 9 年下沉至县级市场召开年度巡回万商答谢会，同时以年份金徽鉴赏会、民间品酒师、公益爱心助学等活动强化消费者互动，促进金徽酒动销，鼓励并支持经销商加快存货周转率，目前渠道库存情况非常良性。

6、公司未来收入和利润目标的侧重点？

答：目前金徽酒已经建成西北地区规模前列的白酒酿造基地，构建了保障金徽酒品质的

产能基础。公司未来将继续深耕甘肃省内市场（尤其是大兰州市场、河西走廊市场和陇东平（凉）庆（阳）市场）；同时加快环甘肃西北地区市场开拓，收入情况将在公司决策的权重有所加重。

7、公司未来是否考虑提价？

公司产品提价主要根据两方面决定，一是白酒行业整体情况，其他公司提价时公司也会顺势而为，积极参与竞争；二是公司根据市场销售情况和生产成本综合判断后确定是否提价。

8、公司怎么在一线名酒下沉和经济环境担忧背景下胜出？

答：金徽酒具有良好的品牌基因，产品质量过硬，管理团队优秀，激励措施到位，产品结构合理，经营策略稳健，长期深耕甘肃省内市场，拥有广泛和忠实的消费者群体，甘肃大本营市场稳固，西北化稳步推进。经过多年发展，公司在品牌、产品、技术、管理、营销网络、团队建设、产能等各方面累积了独特的优势，有能力、有信心面对未来激烈的市场竞争。

附件清单

无