

证券代码：000799 证券简称：酒鬼酒

酒鬼酒股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-8-4

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	华西证券、嘉实基金、汇安基金等 5 人
时间	2025 年 7 月 31 日 11:00-12:00
形式	线下会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 汤振羽 证券事务代表 宋家麒
投资者关系活动主要内容介绍	一、今年上半年公司业绩持续承压，请问主要原因是什么？公司有什么应对措施？ 业绩承压原因一方面是行业仍处于调整期，白酒消费需求明显减弱，行业竞争加剧，马太效应进一步凸显。另一方面，公司仍处于模式转型期，以 C 端动销为动力的新动能带动业绩增长仍需时间。 为了公司的长期稳健发展，今年以来我们做了大量的基础工作，在渠道提升方面，我们以“扫雷行动”为抓手，对市场进行全面摸排、梳理，以市场单元化、区域网格化推进市场发展，提升市场精细化服务与管理水平。在产品方面，我们启动了“二低一小”产品战略，以差异化产品满足多元化市场需求。在品牌方面，今年我们对投入策略进行调整，重点围绕升学、婚恋、体育赛事三大主题进行线下营销传播与场景联动，更加注重费用投放精准性，注重销售转化的有效性。在团队信心方面，酒鬼酒拥有差异化的优势、独特的文化底蕴和名酒基因，加上实际控制人中粮集团对公司一如既往的支持，公司团队坚信一定能够突破困局，重回增长轨道。 二、公司推出的“二低一小”产品战略，可以详细介绍一下吗？ 为应对白酒消费形势的变化，公司已经在分步启动“二低一小”的产品战略，即低端酒战略、低度酒战略、小酒战略。低端酒方面，随着我们生产三区产能的释放，

	我们有更多基酒产能来支撑中低端产品的布局，中低端产品聚焦大众价位段，重点凸显性价比，让消费者喝到物美价廉的馥郁美酒。低度酒方面，公司馥郁香型白酒具备“酒精度低、但味道不淡”的特色，因此公司具备做好低度酒的属性，我们想通过低度产品链接更多的年轻消费群体，推出契合年轻人口味与审美的低度新品。小酒方面，我们核心策略就是借力餐饮场景，重点开拓餐饮渠道，实现更多渠道布局，使公司产品能够接触到更多消费者，推动馥郁香口感培育。 三、公司与胖东来合作的酒鬼·自由爱产品受到市场高度关注，请介绍一下公司与胖东来合作的原因以及相关的规划？ 酒鬼·自由爱是胖东来和公司合作共创的产品，双方合作有着共同的价值观基础，“酒鬼”的品牌精神是“自由、洒脱”，酒鬼主张的“无上妙品”正是出于热爱，这都切合胖东来追求“自由爱”企业文化价值观。公司与胖东来已制定了合作规划，目前各项工作正在有序推进中。 四、近些年公司内参系列持续承压，关于内参的经营策略公司有什么规划吗？ 受行业弱周期影响，近些年高端酒整体需求下降明显，在这个背景下，我们对内参的策略是以稳价为主，公司短期内不会追求量的大幅提升，更重要的工作是稳住内参价格体系，保障渠道的利润和信心，让内参品牌能够健康持续发展。 五、公司 2024 年的净利率比较低，请问是什么原因？ 2024 年公司为促进终端动销保持一定的费用投入力度，通过扫码红包、宴席政策等强化终端动销，有利于营造市场氛围，去化社会库存，但由于经销端与实际终端动销出现不同频的情况，导致净利率有所降低。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 31 日