

证券简称：华致酒行

证券代码：300755

## 华致酒行连锁管理股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	方正证券王泽华、浙商证券张潇倩、中信证券蒋祎、中信建投张家祯、华源证券张东雪、国泰海通胡慧铭、中金证券祝美学、民生证券王言海、华鑫证券孙山山、华福证券杨良俊、开源证券黄泽鹏、长城证券袁紫馨、国元证券朱宇昊等 33 家机构。
时间	2026 年 4 月 28 日 20:00—21:00
地点	线上方式
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：杨武勇 常务副总经理：杨强 董事会秘书：梁芳斌 财务总监：胡亮锋
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、管理层介绍公司情况</b>  2025 年，白酒及酒类行业依然处于深度调整周期，市场呈现出消费理性回归、价格体系承压、库存风险凸显的严峻态势，行业竞争格局持续重构。  面对行业挑战，公司紧紧围绕“去库存、促动销、稳价格、调结构、优模式、强团队”核心工作主线，以“从真的华致，到潮的华致、数智化的华致”为战略升级方向，全力推进经营改革、

业态创新与风险管控，在行业寒冬中实现了现金流显著改善、资产结构持续优化、新零售布局加速落地的阶段性成果，为公司穿越周期、实现高质量发展奠定了坚实基础。

### 重点工作开展及成效：

#### 1、全力推进去库存，筑牢经营安全底线

面对行业库存高企、价格倒挂的严峻形势，公司将“去库存、稳现金流”作为全年首要任务。

制定科学去库存策略，通过优化采购节奏、调整产品结构、加大渠道促销、拓展团购与零售终端等方式，加速库存周转，2025年累计清理低效库存 8.76 亿元，有效缓解库存压力。

严格执行存货减值测试，基于市场价格动态计提存货跌价准备，夯实资产质量，真实反映经营状况。

强化现金流管理，优化应收应付账款管控，提升资金使用效率，确保公司在行业调整期资金链安全稳定。

#### 2、深化业态创新，构建全渠道零售生态

围绕“酒类新零售连锁品牌+保真名酒供应链服务平台”战略定位，加速推进“华致酒行+华致名酒库+华致优选”三大业态协同发展。

华致酒行，定位品牌高度。门店选址高端、客群高端、功能高端、形象高端。产品品类丰富，店内设置品鉴区、餐饮区、娱乐区，为名酒用户提供深度服务与圈层营销活动，核心价值在于满足高净值消费者对信任与社交的双重需求。

华致名酒库，定位品牌宽度。聚焦大众消费市场，以“保真+快捷”为核心，主打高性价比、全品类覆盖，从口粮酒到世界名酒一应俱全，核心价值是让普通消费者买真酒更便利、用酒更省心。

华致优选，定位品牌密度。下沉市、县、社区等终端毛细血管，瞄准新消费群体，采用 80 平方米小店，店仓协同，接入市场主流即时零售平台，通过 15-30 分钟极速达，精准满足新而广

的名酒与潮饮消费需求。

全年共新增连锁品牌门店 417 家，渠道融合：打通线上线下数据与服务体系，通过数字化工具赋能加盟商，提升门店运营效率与获客能力，构建“线下体验、线上下单、即时配送”的全链路服务模式。

### 3、优化产品与供应链，强化核心竞争优势

产品结构调整：聚焦核心名酒，加大保真产品供应；同时拓展红酒、洋酒、精酿啤酒等品类，丰富产品矩阵，满足多元化消费需求。

供应链升级：深化与上游酒企战略合作，巩固保真名酒采购优势；打造自有品牌“华致优选”系列产品，提升高质比产品占比，强化供应链核心优势，优化供应链管理流程，降低采购成本与物流损耗，提升供应链响应速度与稳定性。

品牌建设：坚守“保真”核心价值，强化“华致酒行，保真可靠”品牌认知；通过线上线下营销活动、会员体系运营，提升品牌影响力与客户忠诚度。

### 4、强化内部管理，提升运营效率与合规水平

组织架构优化：精简管理层级，明确部门职责，提升决策效率与执行力度；加强人才队伍建设，优化员工考核激励机制。

数字化转型：推进门店管理系统升级，实现采购、销售、库存、财务全流程数字化管控，为经营决策提供数据支撑。

合规风控管理：严格遵守《公司法》《证券法》等法律法规及监管要求，完善内控体系，加强财务、税务、合同、信息披露等环节合规管控，有效防范经营风险与法律风险。

## 二、问答环节

### 1、公司对当前困局有何应对措施？

答：2026 年，公司将继续坚持董事会战略引领，以“稳经营、提效益、促转型、强创新”为核心，深化“去库存、调结构、优模式”成果，加速新零售布局与数字化转型，强化供应链与品

牌优势，全力实现业绩修复与高质量发展，打造“潮的、数智化的华致”。

**2、2025 年公司门店业态中新增了“华致优选的门店业态”，当前招商加盟情况如何？**

2025 年，公司全新上线“华致优选”门店业态，该模式具备投入可控、库存轻量化、周转效率高的特点，重点发展即时零售业务，加密线下网点铺设，市场接受度良好，整体招商加盟工作平稳有序推进。

现阶段，公司将华致优选列为重点业务持续落地推进，已在长沙、南京、成都等重点城市完成初步布局，门店经营模型经过市场实际运营验证，整体运营状况稳定。2026 年，公司将持续加大招商拓展力度，逐步扩大覆盖范围，完善全国门店网络布局，通过运营商不断增加门店密度布局，提升即时零售业务占比，进一步打通“产品+服务”“线上+线下”“店内+店外”的深度融合的 O2O 即时零售服务体系。

**3、公司的新产品“华致优选”将如何进行运营？**

答：“华致优选”是公司结合自身酒类主业资源，全新推出的优选酒类相关产品。在产品筛选环节，公司联合行业专业评审人员、资深品鉴团队共同测评，同时面向终端真实消费者开展多轮实物品鉴调研，综合多方实际体验与品质标准择优选品，严格把控每一款产品的品质，切实解决消费者日常购酒时选品难、品质难判断的实际问题。运营层面，全面依托公司成熟完备的酒类全链路供应链资源，直接对接源头合规货源，精简中间流通环节。落地运营过程中，公司统筹整合线下门店、以及线上即时零售的布局，贴合日常自饮、人情礼赠、小型聚餐等大众高频用酒场景。后续公司将稳步做好日常运维与渠道深耕，逐步提升产品终端覆盖能力与市场口碑，丰富公司主营酒类产品品类，助力公司主业平稳提质、稳健运营发展。

**4、行业整体库存压力偏大，公司目前库存水平是否健康？**

	<p><b>如何做好库存管控与周转优化？</b></p> <p>答：目前公司整体库存结构基本合理，整体库存周转运行平稳可控。日常管控中，公司实行分区、分品类动态精细化调仓管理，结合各区域实际消费强弱、终端动销快慢，灵活调配货品就近调拨周转，避免局部区域货品积压。同遵循以销定采的原则，严控前端盲目备货节奏，联动全链路仓储数字化台账常态化盘点核查，守住库存安全底线，保障公司现金流平稳、经营稳健，有效对冲行业整体库存波动带来的经营压力。</p> <p><b>5、今年行业整体利润承压，公司在降本增效、提升盈利水平方面有哪些具体举措？</b></p> <p>答：面对行业整体盈利偏弱的大环境，公司坚持稳健经营，多措并举推进降本增效工作。一方面优化内部管理流程，严控各项管理费用、营销费用及运营开支，压缩非必要经营性支出，提升内部管理运转效率。另一方面持续优化供应链链路，集中规模化采购，减少中间流转环节，有效降低综合采购成本和物流仓储成本。同时聚焦高毛利、高周转核心品类发力，优化整体产品结构，提升优质产品销售占比。通过精细化内部管控与业务提质双向发力，稳步改善整体盈利空间，保障公司经营效益平稳可控。</p> <p><b>6、公司近期在供应链体系建设上有哪些升级动作，能否持续保障货源稳定供应？</b></p> <p>答：公司长期深耕酒类主业，已搭建成熟、稳定的全国一体化供应链体系。一直以来，公司持续深化与头部品牌方、核心源头厂家的深度战略合作。同时持续升级仓储布局与数字化物流调度能力，优化全国多仓联动配送模式，提升货品周转效率，缩短区域配送时效。全程实行货品溯源核验、正品保真管控，从源头到终端全链条严控品质，全面保障门店、团购及线上渠道货源稳定、品质可靠，夯实公司长期经营保障能力。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 4 月 29 日
----	-----------------