

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：2026-003

召开日期：2026年5月15日(星期五)下午 13:00-14:00
召开地点：上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
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，独立董事郭秀华女士，董事、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 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的所有投资者
调研形式： <input 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 checked="" 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
网络互动主要内容： <p><b>1. 请问公司如何看待省内、省外市场的结构性分化？2026年在稳住甘肃基本盘、同时把省外高增长转化为可持续增长上，有哪些明确的策略、资源倾斜与量化目标？公司当前渠道库存（尤其高端品）的真实周转水平与消化节奏如何？后续在价格体系维护、高端动销提升、费用效率优化上，具体会采取哪些举措？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关注与支持。2026年第一季度，金徽酒省内市场实现营业收入7.90亿元，占酒类营收比例73.35%；省外市场实现营业收入2.87亿元，占酒类营收比例26.65%。2026年，金徽酒将继续按照“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，坚持聚焦资源、精准营销、品牌引领、五力齐发，实现转型突破，通过商业模式优化、资源精准投放和消费者深度培育，三位一体协同推进以“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，不断夯实甘青新一体化和陕宁蒙一体化建设，实现省内外市场的稳健发展。</p> <p>金徽酒构建了一套完善且系统的经销商管理体系，涵盖了销售目标、经销商库存、销售价格、渠道、培训以及考核管理等关键领域。通过厂商协同，用户工程联动，构建直达C端的“营销铁三角”加快产品动销，渠道库存保持在公司设定的合理范围内。公司将市场秩序维护作为营销工作的重点内容，通过价格体系管控增厚渠道利润，通过用户工程强化产品动销，通过精</p>

益管理优化费用效率。谢谢！

**2. 2025年及2026Q1省内疲软、省外高增，全年省外扩张目标与省内企稳措施是什么？**

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关注与支持。金徽酒通过商业模式优化、资源精准投放和消费者深度培育，三位一体协同推进以“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。坚持“布局全国、深耕西北、重点突破”的战略路径，稳步推进大西北根据地市场建设，强化区域内部协同联动与资源共享，持续提升市场占有率。省内市场2025年实现营业收入21.12亿元，2026年第一季度实现营业收入7.90亿元。同时，公司着力培育华东市场、北方市场成为公司业绩增长的新引擎，成为销量增长的第二曲线，省外市场2025年实现营业收入6.65亿元，2026年第一季度实现营业收入2.87亿元。谢谢！

**3. 连续三年未达利润目标，2026年在控费、产品结构升级上有哪些具体抓手？**

尊敬的投资者您好，非常感谢您对金徽酒的关注与支持。金徽酒坚持以“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，持续优化产品结构，聚焦百元以上产品精准布局，以金徽28、金徽18等年份系列为引领，有效带动各价格带、全系列产品销售提升。公司通过“重点突破”策略聚焦资源打造样板市场，通过用户工程强化产品动销，通过精益管理优化费用效率，2026年第一季度销售费用率同比下降1.21个百分点。并积极开展营销方式创新，推动共享模式创新，打造厂商、用户联动可持续的事业共同体，力争实现公司高质量发展。谢谢！

附件清单：

无