

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：2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与华致酒行 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 21 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	线上方式
上市公司接待人员姓名	董事长：吴向东先生 董事、总经理：杨武勇先生 董事、常务副总经理：杨强先生 独立董事：吴革先生 副总经理、董事会秘书：梁芳斌先生 财务总监：胡亮锋先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、问答环节 1. 吴总，能否详细谈谈对酒类流通业务未来前景的看法？ 因为白酒总量下行趋势很明显，啤酒也有波动，葡萄酒只有澳洲酒进口这块恢复得不错，很想知道：华致酒行的长期价值在哪些地方？珍酒李渡这两年业务增长都很不错，会不会导致董事长的重心进一步转向生产？珍酒李渡的生产和华致酒行的

	流通两块业务，未来还有没有可能实现更好的协同？谢谢。 答：您好，中国酒类行业依旧具有广阔的发展空间，公司依然看好酒类流通领域赛道。公司长期价值会聚焦于名酒保真、供应链服务以及连锁门店及高性价比产品开发和培育方面。作为公司董事长，精力上会兼顾两个企业的发展，并考虑发挥每个不同类型企业的优势和潜力。 2. 公司业绩承压及股价断崖下降让广大股东没有信心，请董事长解释如何能稳定股价增强股东信心切实提升股东效益，让股东相信董事长能再创辉煌？ 答：您好，公司已采取一系列措施积极应对，并制定长远发展规划，致力于提升公司价值与股东回报。其一，积极响应资本市场政策导向，适时进行股份回购工作。例如公司已于2024年4月完成股份回购计划，累计回购金额约1.5亿元人民币。此举旨在向市场传递公司对自身价值的坚定信心，稳定股价预期，维护股东权益。其二，公司将更加聚焦提升运营效率与盈利能力，扩大市场占有率，推动公司实现可持续、高质量发展，为股东创造长期稳定的价值回报，重塑市场信心。其三，公司将持续深化业务改革，通过优化产品结构、拓展市场渠道、强化品牌建设等举措，不断提升公司的核心竞争力。 3. 请问2024年公司的利润下降的原因是什么？ 答：您好，当前酒类行业处于周期性深度调整，主销名酒市场价格呈下降趋势，公司毛利率因此降低，收入也略有下滑，同时公司基于谨慎性原则对部分存货计提了存货跌价准备，导致净利润同比减少。 4. 公司此前提出要优化人员结构，2024年公司员工减少600多人，请问此次优化人员是基于哪些方面的考虑？其次，公司优化的人员大部分为销售人员，在这个过程中，公司又采取了哪些具体措施来保障员工的合法权益以及确保业务的平
--	--

	稳过渡呢？ 答：您好，鉴于宏观经济变化和行业深度调整环境，公司根据战略发展需求，通过系统性评估与筛选，对部分与公司当前战略发展方向不匹配的岗位和人员进行了合法合规合理的优化，旨在提升组织整体效能，更好地让人力资源适应市场变化与公司未来业务模式发展的需要，确保公司业务稳健高质量发展。 5. 面对酒水价格波动，尤其是主销名酒市场价格下降，公司在产品定价策略上如何平衡市场需求与利润空间，确保公司盈利能力稳定？ 答：您好，公司将根据市场行情动态适时调整产品政策，结合市场需求调整产品结构，开发更具性价比的新产品，在确保市场份额的情况下提升盈利水平。 6. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：您好，本期业绩详情请您关注公司《2024 年年度报告》相关内容，由于公司目前为国内酒类流通领域唯一 A 股上市公司，目前没有同行上市企业相关数据对比。 7. 年报显示公司对部分存货计提了跌价准备，目前公司存货的具体结构是怎样的，如何加强库存管理，降低存货跌价风险，保证存货周转率维持在良好水平？ 答：您好，目前公司存货结构已趋合理，未来将进一步加强库存管理，提升存货周转率。 8. 公司在与供应商合作方面，前五名主要供应商占总采购额的比例近年有明显变化。未来公司在供应商管理和采购策略上有什么调整计划，以优化采购成本，保障产品供应稳定？ 答：您好，公司成立了供应链管理中心，组建了专业的团队，未来会根据客户需求进行采购和产品结构调整，从而为客
--	---

	户提供更多元化的产品服务。 9. “保真”是公司重要的核心优势之一，请问公司如何实现产品保真的控制？ 答：您好，公司始终贯彻产品保真的方针，通过坚持源头采购，对供应商进行严格筛选，借助物流码、防伪商标等防伪技术和管理措施，并且拥有专业的鉴定团队，对入库的产品实行严格的鉴定，全流程对产品品质进行把控。 10. 在产业链管理中，公司运用了哪些信息化管理模式？ 答：您好，公司十分重视数字化建设，目前开发出了一套适用于酒类流通领域的信息化管理系统，服务于公司众多客户、供应商及各地采购、销售、管理人员，涵盖酒品流通的前、中、后段各环节，实现产品进、销、存管理与公司财务管理的一体化协同，加强了总部对采购、物流、仓储、销售各业务环节的业务监控。公司的信息化管理系统，能够延伸至酒类流通的各个层级，串联起公司整体业务流程，提高了公司的整体运营管理能力。 11. 领导好，请问现在市场上看到的门店是直营店还是加盟店？ 答：您好，公司目前的连锁门店以加盟为主，直营为辅。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 17 日