

贵州茅台主动纾解渠道商压力 飞天茅台存销比处于良性水平



茅台酒终端动销环比逐步回升。 时报财经图库/供图

证券时报记者 唐强

11月6日下午,贵州茅台(600519)召开三季度业绩说明会,董事王莉(代行总经理职责),

财务总监、董事会秘书蒋焰等高管出席交流。贵州茅台高管表示,公司长期以来高度重视渠道合作伙伴的稳定、良性、可持续发展。在白

酒行业深度调整背景下,贵州茅台主动纾解渠道商压力,适度减少市场投放,力求科学精准。8月以来,茅台酒终端动销环比逐步回升、增长态势明显,飞天茅台酒渠道存销比处于良性水平,稳住了基本盘。

1 茅台酒终端动销环比回升

贵州茅台三季报显示,2025年1—9月公司实现营业总收入1309.04亿元,同比增长6.32%;利润总额894.03亿元,同比增长6.37%;归母净利润646.26亿元,同比增长6.25%。三季报显示,茅台酒作为茅台的核心大单品,在前三季度实现收入1105.14亿元,同比增长9.28%。

在业绩说明会上,王莉坦言,当前,白酒行业正经历深度调整,叠加消费习惯变化、商业模式

式不适应等问题,白酒企业普遍承压。面对此局面,王莉表示:“今年以来,基于白酒行业面临的新形势,我们今年先后赴华东、西南、东北、华北、西北等市场一线调研,凝聚以‘转型与变革’为核心的战略共识。”

据王莉透露,在茅台酒方面,6—8月,为维护市场韧性 with 稳定,公司适度减少市场投放,力求科学精准。8月以来,茅台酒终端动销环比逐步回升、增长态势明显,稳住了基本盘。单三季

2 茅台1935酒终端动销同比增加

王莉表示,系列酒方面,基于行业共同面临的消费场景缺失、渠道承压相对较大等问题,茅台紧盯市场形势,通过政策激励促进终端动销,依托动销情况优化投放,纾解渠道压力,维护渠道韧性。

王莉透露,9—10月,茅台1935酒终端动销同比显著增加;其他系列酒产品渠道存销比也呈下降态势;四季度,保持渠道韧性仍是重点。

“渠道承压面临一定挑战。通过前期一系列

列市场政策,当前茅台1935酒渠道存销比处于相对健康的水平,其他系列酒产品渠道存销比也在下降。”蒋焰表示,公司将继续推出一系列的市场政策支持,推动消费端动销。

近年来,贵州茅台高度重视国际市场发展,构建了“三步走”战略和“六大体系”实施路径,过去两年聚焦产品体系优化、价格体系完善、渠道规模扩大、品牌文化传播等工作。王莉表示,全力推动国际市场实现稳步发展。当前,贵州

3 中期分红300亿元+斥巨资回购

今年10月27日,贵州省官方正式发布贵州茅台的人事职务调整通知,陈华接替张德芹任茅台“掌门”。

当日,茅台集团召开党委(扩大)会议,茅台集团党委书记陈华主持会议并讲话,茅台集团多位高管及各分子公司、相关单位(部门)负责人参加会议。

会议强调,质量是企业生存和发展的基石,直接关系品牌的美誉度,要坚守“质量是生命之魂”,平衡好“传承”与“创新”的关系。要深耕价值管理和价值创造,为各利益相关方创造更大价值,持续构建利益共享、情感共连、价值共创的可持续发展生态系统。

数日之后,贵州茅台于11月5日晚间为投资者带来了两大利好消息,即中期分红300亿元和斥资15亿至30亿元回购注销股份;同时,贵州茅台还明确多项“提质增效重回回报”举措,以兼顾公司发展与投资者利益。

根据公告,截至2025年9月30日,贵州茅台未分配利润达2108.75亿元,总股本为12.52270215亿股。公司拟以权益分派股权登记日总股本为基数,向全体股东每股派发现金红利23.957元(含税),按当前总股本计算,合计拟派发现金红利300亿元(含税)。

贵州茅台同步披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告》显示,贵州

度,营收同比增长7.26%。四季度,贵州茅台将充分尊重市场规律,以市场有序、稳定为重点,延续“稳”的势头。

此外,蒋焰表示,茅台长期以来高度重视渠道合作伙伴的稳定、良性、可持续发展,主动纾解渠道商压力,提升渠道韧性,以更好地维护渠道生态,更有利于推动市场良性发展。茅台酒方面,自4月起,建立终端动销为驱动的科学投放体系,实现了产品的科学和精准投放。当前,飞天茅台酒渠道存销比处于良性水平,精品等其他茅台酒产品处于相对合理水平。

茅台已在中国企业出海集中的区域加大了市场布局力度。

针对“回流酒”现象,王莉表示,公司强化了市场管控,加大了整治力度,暂停了部分渠道的供货。但“三步走”的国际化战略没有变,贵州茅台将充分尊重市场规律,以市场需求为驱动,以消费者为中心,着力推动“三个转型”“三端变革”,以自身确定性应对行业不确定性,切实保障市场、渠道的长期稳定向好。临近年底,茅台已制定针对性的市场政策,将充分抓住9月、10月动销带来的机遇,进一步围绕消费者的“事业”与“生活”,促进场景转型,提升服务体验,加大市场开拓。

茅台计划以自有资金实施股份回购,回购资金总额不低于15亿元(含)且不超过30亿元(含),回购价格不超过1887.63元/股(含),该价格上限不高于董事会通过回购决议前30个交易日公司股票交易均价的130%。按回购价格上限测算,预计回购股份数量为79.4647万股到158.9294万股,占公司当前总股本的0.0635%到0.1269%,回购方式为集中竞价交易,实施期限为股东大会审议通过方案之日起6个月内,回购股份将全部用于注销并减少公司注册资本。

贵州茅台表示,当前白酒行业面临周期性调整,公司正从高速增长向高质量发展换挡,未来将统筹短期利益与长期发展,增长速度与发展质量,推动与渠道商、投资者等相关方利益平衡协调发展。

力星股份牵手浙江荣泰 在产业机器人部件领域战略合作

证券时报记者 孙宪超

力星股份(300421)11月6日晚公告,公司与浙江荣泰电器器材股份有限公司(简称“浙江荣泰”)签署了《战略合作协议》,双方拟在产业机器人用丝杆部件等重要领域的滚动体应用开展战略合作,打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系。

力星股份与浙江荣泰在机器人用丝杆部件应用及相关领域的优势具有很强的互补性。浙江荣泰主要从事各类耐高温绝缘云母制品,以及精密丝杆部件的研发、生产和销售业务,拥有新能源汽车及人形机器人相关客户资源。力星股份是全球头部的滚动体制造商,具备良好的产品品质和高度的市场认可度。

双方本次的合作目标是,通过本次战略合作,帮助双方进一步提升整体运营效率、降低运营成本,实现双方未来的市场扩张策略并获得更大的市场份额,创造更大的商业价值。

浙江荣泰视力星股份为公司的滚动体战略供应商,积极推进新项目的开展,扩大

对力星股份滚动体的合作。在不涉及双方各类机密的前提下,通过双方的紧密合作,积极推进VAVE活动。力星股份承诺在相同条件下的同类产品,以最优性价比产品提供给浙江荣泰。力星股份根据浙江荣泰的预测需求准备充足的库存,确保及时响应,库存风险由力星股份承担。在市场需求上升,产能紧缺的情况下,力星股份承诺提供给浙江荣泰最优的资源,确保浙江荣泰需求的供应。

力星股份表示,此次合作协议的签署标志着双方正式建立战略合作伙伴关系。通过本次合作,双方将形成优势互补、资源共享的协同发展格局,共同推动在产业机器人用丝杆部件等重要领域的滚动体应用的深度合作。力星股份将凭借其在精密滚动体制造领域的深厚技术积淀,为产业机器人用丝杆部件等核心领域的滚动体应用提供轻量化、低噪音、耐磨损、耐高温等全方位解决方案,助力产业升级和技术进步。本协议的签署符合公司发展战略及股东的长远利益,不会对公司本年度财务状况及经营业绩构成重大影响。

苏大维格5.1亿元 收购常州维普51%股权

证券时报记者 余胜良

苏大维格(300331)11月6日晚间公告,拟以自有或自筹资金5.1亿元收购常州维普半导体设备有限公司(简称“常州维普”)51%股权。交易完成后,常州维普将成为苏大维格控股子公司,纳入合并报表范围,苏大维格也借此切入半导体量检测设备领域。

本次交易涉及关联方参与。公告显示,交易对方中的深圳市创新资本投资有限公司、深圳市红土一号私募股权投资基金合伙企业(有限合伙),与苏大维格持股5%以上股东深创投制造业转型升级新材料基金(有限合伙),均为深圳市创新投资集团有限公司控制的下属企业,本次交易构成关联交易。

常州维普成立于2019年3月,注册资本346.63万元,是江苏省专精特新“小巨人”企业,核心业务为光掩模缺陷检测设备和晶圆缺陷检测设备的研发、生产与销售,两类产品均属于半导体量检测核心设备。作为国内少数实现半导体光掩模缺陷检测设备规模化量产的企业,常州维普技术、产品及核心算法均为正向自研,拥有自主知识产权,核心零部件已实现国产化与自主可控,产品已进入国内头部晶圆厂及国内外头部掩膜版厂商量产线。

截至2025年10月31日,常州维普在手订单约2.5亿元,合同负债超1亿元,账上货币资金及银行理财约1.4亿元,有息负债仅800万元。容诚会计师事务所预测,该公司

2025年营业收入将达1.37亿元,归母净利润约6057.80万元。

常州维普创始股东蒋开、刘建明、刘庄、张彦鹏作出业绩承诺,2025—2027年累计净利润(以扣除非经常性损益前后孰低原则确定)不低于2.4亿元;若超额完成业绩,常州维普将以奖金或定向分红形式,向届时在职的创始股东及核心员工支付超额部分50%的奖励(按苏大维格持股比例计算)。同时,创始股东需将本次交易税后现金对价的30%,在标的股权交割后180个交易日內用于购买苏大维格股票,且该部分股票自购买之日起至业绩补偿义务履行完毕前不得转让。

交易完成后,常州维普董事会设5名成员,其中3名由苏大维格委派,董事长由苏大维格委派人员担任;总经理由创始股东委派并兼任法定代表人,苏大维格将委派1名副总经理、1名财务总监及1名仓储管理负责人参与经营管理。

苏大维格表示,全球半导体量检测设备市场空间广阔,但国产化率不足3%,国产替代潜力巨大。苏大维格主营激光直写光刻机等高端智能装备,与常州维普客户群体高度重叠,且双方在技术上可形成互补,苏大维格在光学系统、精密运动控制平台有积累,常州维普在核心算法、软件系统等领域有优势。此次收购可帮助苏大维格减少客户开发成本,缩短产品验证周期,同时助力常州维普突破先进制程光学系统,共同推进国产替代。

中简科技签订5.63亿元 物资采购合同

证券时报记者 孙宪超

中简科技(300777)11月6日晚公告,公司与客户A签订了《物资采购合同》,合同总金额为5.63亿元,占公司最近一个会计年度经审计的主营业务收入的69.34%。该合同属于公司日常经营合同,合同标的为碳纤维、碳纤维织物。

中简科技主要从事高性能碳纤维及织物的研发、生产、销售,产品主要用于航空、航天领域。

碳纤维是一种含碳量高于90%的无机纤维,呈丝状,具有质轻、高强度、高弹性模量、导电、导热、耐高温、耐腐蚀、抗冲刷及喷射等特点,所制备的复合材料具有抗疲劳、耐腐蚀、可设计性强、结构尺寸稳定性好、可大面积整体成型等优点,是满足先进装备结构高性能化与轻量化要求的理想结构材料,已经在航空、航天、国防和民用工业等众多领域得到应用。

此前,中简科技曾在2025年半年报中介绍,公司客户主要是国内大型航空航天企业集团,客户明确且集中度高,因此,公司采用直接销售的方式,销售产品全部为高性能碳纤维及碳纤维织物,且绝大部分用于航空航天领域,客户对公司产品各项性能参数指标通过定型、认证、评审后,进入最终用户认定

的合格供方目录,由客户根据最终用户的需求,向公司下订单并签订合同。

中简科技6日晚间公告表示,本合同的签署,体现了客户对公司新一代碳纤维产品品质稳定性、供应及时性及服务配套能力的高度认可,是新质生产力率先稳定批量应用于重点领域的具体实践。公司将以此次合同签署为契机,加快完善碳纤维及相关制品谱系化、多元化布局,加快推广更多产品在不同领域的应用。随着合同的履行,不仅有助于巩固公司在现有应用场景的优势,也将为公司拓展更广泛的应用场景、切入新兴市场提供重要支撑。

中简科技同时提醒,由于公司交货进度主要受客户及其业务最终用户的计划影响,可能存在因交货时间分布不均,进而导致收入及经营业绩在各报告期间出现较大波动的风险;合同履行期间可能遇到外部宏观环境发生重大变化、发生意外事件,以及其他不可抗力或不可预计的因素,可能对合同的履行造成影响,因此存在一定履约风险和不确定性。



节能风电拟定增募资不超36亿投向7个项目

证券时报记者 孙宪超

节能风电(601016)11月6日晚公告,公司拟定增募资不超36亿元,扣除发行费用后的募集资金净额拟用于投资中节能察右前旗(兴和县)50万千瓦工业园区绿色供电项目(察右前旗部分)等7个项目。

节能风电的主营业务是风力发电的项目开发、建设及运营,公司主要产品为所发电量,用途为向电网供电,满足经济社会及国民用电需求。截至2025年9月30日,公司累计装机容量626.216万千瓦,权益装机容量602.786万千瓦,运营装机容量614.216万千瓦。

节能风电多措并举拓展项目开发路径,加大力度扩充主营业务项目增量,进一步增强了公司风电资源储备,是公司战略布局进一步优化和资源拓展持续发力的重要成果。截至2025年第三季度报告披露日,公司本年新增备案及取得建设指标项目容量123.375万千瓦(含独立

储能),约占公司2025年三季度末运营装机容量

的20.09%。众所周知,风电工程使用可再生的自然风力资源发电,同时不排放任何污染物,因此其节能减排环境效益明显。近年来,国家陆续出台多个相关政策大力支持新能源行业的发展,有效提升了产业整体规模和优化发展结构。

节能风电称,本次发行募集资金拟全部用于风电项目投资建设,有助于提高公司整体装机规模,进而提高公司的盈利能力。本次发行是公司既定发展战略的具体实施,有利于进一步巩固公司主业优势,增强公司主业核心竞争力,对实现公司可持续发展具有重要意义。

值得注意的是,近年来,随着节能风电快速发展,公司负债规模也逐渐扩大。截至2025年9月30日,节能风电资产负债率达到了58.69%。

节能风电表示,本次发行后,公司总资产规模及净资产规模皆会有所增加,公司资产负债率将有所下降。随着公司业务的持续拓展,公

司对资金的需求也将持续扩大。本次发行将有利于公司优化财务结构,补充项目建设及日常生产运营所需资金,避免因资金不足而导致项目实施不及预期,从而无法匹配下游市场的快速发展。

本次募集资金将为公司后续发展提供有力支持,公司未来的发展战略将得以有效实施,公司的营业收入和盈利能力将得到全面提升。本次募投项目完全达产后,公司产能将有效增加,有利于保持公司整体业绩水平的不断提升。

据节能风电介绍,本次发行完成后,由于募投项目建设和产生效益需要一定的过程和时间,短期内,随着募投项目的实施,公司投资活动现金流出将有所增加。随着募投项目达产,公司营业收入将有所提升,经营活动的现金流入也将持续增加,有利于公司长期的发展。整体来看,本次募投项目的实施将提升公司整体的经营业绩和抗风险能力。