

证券代码：603779

证券简称：威龙股份

公告编号：2026-008

# 威龙葡萄酒股份有限公司

## 关于上海证券交易所业绩预告相关事项监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

威龙葡萄酒股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年2月5日,收到上海证券交易所下发的《关于威龙葡萄酒股份有限公司业绩预告相关事项的监管工作函》(上证公函【2026】0378号)(以下简称“工作函”),公司管理层高度重视,现就函件相关问题回复如下:

2026年1月21日,公司披露年度业绩预告,预计2025年实现营业收入3.41亿元至3.91亿元,扣除非经常性损益前后的净利润均为负值,较为接近财务类退市风险警示指标。鉴于公司2025年财务数据对公司及投资者具有较大影响,根据本所《股票上市规则》第13.1.1条等规定,现请你公司核实并补充披露以下事项。

一、业绩预告显示,公司预计2025年扣除与主营业务无关和不具备商业实质收入后的营业收入为3.15亿元至3.60亿元,略超3亿元。其中,第四季度预计实现收入约0.9亿元至1.4亿元。请公司补充披露:

(1)报告期内公司直销和经销业务前十大客户基本情况,包括但不限于客户名称、成立时间、主要财务状况、初始合作时

间、是否与公司存在关联关系或其他利益安排等，相应合同签订时间及金额、收入确认时点及金额、期末及期后回款情况等，相关产品是否已实现最终销售，是否存在通过新客户实现大额销售等情况。

公司回复：

报告期内公司销售主要通过经销商、直销团购和商超实现销售收入，其中通过经销商、直销团购和商超销售占比分别为 93%、5%和 2%。

2025 年在册经销商 495 家，与上年相比增加了 52 家，其中本期新加入经销商 88 家，销售占比为 0.68%，销售额都在 100 万元以下；其中 2025 年四季度新加入经销商 14 家，销售额不超过 20 万元，不存在通过新客户实现大额销售等情况。

公司 2025 年前十大经销商客户销售情况如下：

序号	2025 年前十大经销商客户名称	成立时间	注册资本(万元)	初始合作时间	合同签订时间	框架合同总额(万元)	收入额(万元)	是否存在关联关系或其他利益安排
1	卢智伟	-	-	2004/4/1	2025/1/1	11900	5800	截至 2025 年 12 月 30 日，实际控制人卢智伟持有威

								龙股份股 票 1.03%。
2	嘉兴鲁威食品 科技有限公司	2018	100	2014/6/5	2025/1/1	3400	2000	无
3	台州市兄弟酒 业有限公司	2001	380	2014/12/26	2025/1/1	1800	1900	无
4	绍兴市润泽酒 业有限公司	2013	80	2008/1/1	2025/1/1	1650	1500	无
5	杭州新地达贸 易有限公司	2003	222	2008/1/1	2025/1/1	2180	1400	无
6	许一想	-	-	2018/1/1	2025/1/1	900	880	无
7	杭州商惠食品 有限公司	2009	100	2009/1/1	2025/1/1	1220	800	无
8	杭州临安众力 商贸有限公司	2002	50	2008/1/1	2025/1/1	900	700	无
9	金华市臻然食 品有限公司	2020	150	2012/1/1	2025/1/1	850	630	无
10	温岭周府酒业 有限公司	2016	118	2018/1/1	2025/1/1	900	580	无
	合计					25700	16190	

公司 2024 年前十大经销商客户销售情况如下：

序号	2024年前十大经销商客户名称	成立时间	注册资本(万元)	初始合作时间	合同签订时间	框架合同总额(万元)	收入额(万元)	是否存在关联关系或其他利益安排
1	卢智伟	-	-	2004/4/1	2024/1/1	9325	9000	截至2025年12月30日,实控人卢智伟持有威龙股份股票1.03%。
2	嘉兴鲁威食品科技有限公司	2018	100	2014/6/5	2024/1/1	2970	3000	无
3	台州市兄弟酒业有限公司	2001	380	2014/12/26	2024/1/1	1800	2000	无
4	杭州新地达贸易有限公司	2003	222	2008/1/1	2024/1/1	1750	1700	无
5	绍兴市润泽酒业有限公司	2013	80	2008/1/1	2024/1/1	1270	1400	无
6	杭州商惠食品有限公司	2009	100	2009/1/1	2024/1/1	1200	1100	无

7	杭州临安众力 商贸有限公司	2002	50	2008/1/1	2024/1/1	900	730	无
8	温岭周府酒业 有限公司	2016	118	2018/1/1	2024/1/1	450	720	无
9	许一想	-	-	2018/1/1	2024/1/1	810	710	无
10	杭州商通贸易 有限公司	2006	500	2008/1/1	2024/1/1	617	700	无
	合计					21092	21060	

注：公司第一大经销商客户，实控人是卢智伟，该实控人旗下有多个销售公司，2025年，该客户使用了其中宁波市康越酒业有限公司、宁波市中糖酒业有限公司、宁波市中澄酒业有限公司、宁波市甬润酒业有限公司、宁波市奕星酒业有限公司与公司进行合作，合计销售收入额约5800万元。

国家对商贸企业的注册资本没有限制性规定，经销商的商贸公司注册资本金额均较小，经销商购货时，一般由其实控人负责筹集资金购货；公司前十大经销商大部分经营酒水购销业务30年以上，掌握着当地的销售渠道，不需要通过公司注册资本规模招揽生意和融资，因此注册资本一般不大。

部分单位初始合作时间早于成立时间原因：1.客户嘉兴鲁威食品科技有限公司，原合作的销售公司嘉兴市鲁威酒业有限公司（成立时间2010年4月）已注销，目前使用嘉兴鲁威食品科技有限公司与公司进行合作，导致初始合作时间早于成立时间。2.客户绍兴市润泽酒业有限公司，原合作的销售公司绍兴市华泽酒

业有限公司（成立时间 2007 年 12 月）已注销，导致初始合作时间早于成立时间。3.客户金华市臻然食品有限公司，原合作的销售公司金华市成通酒业有限公司（成立时间 2015 年 5 月）已注销，目前使用金华市臻然食品有限公司与公司进行合作，导致初始合作时间早于成立时间。

2024 年部分经销商客户的收入大于合同金额是由于 2024 年合同金额是按 2024 年度的销售目标与客户签订销售框架合同，而 2024 年 1 月份和 12 月份分别受 2024 年春节和 2025 年春节的影响，销售较好，导致部分客户的收入大于合同金额。

公司经销业务前十大客户均为合作多年的客户，2025 年度，除了杭州新地达贸易有限公司因合作时间较久、信用较好，2025 年 7 月至 2026 年 6 月给予了 300 万额度的账期外，截至本公告披露日，其他九家经销商均已实现全额回款。经销模式对应产品最终销售给消费者，经销商所购货品最终均已实现对外销售。

收入确认时点：公司根据经销商每次订单组织发货，以客户签收后的发货签收单作为确认销售收入的依据，同步结合先款后货的收款流程，完成收入确认相关账务处理。

公司 2025 年前十大直销客户销售情况如下：

序号	2025 年前十大直销客户名称	收入额（万元）
1	支付宝（中国）网络技术有限公司	446.39
2	北京空间变换科技有限公司	363.74
3	江苏京东信息技术有限公司	303.70
4	零售	161.39
5	北京京东世纪信息技术有限公司	85.32

6	余家（上海）供应链管理有限公司	59.95
7	徐冰冰	48.30
8	邓伟建	24.96
9	侯书良	24.37
10	义乌威龙食品商行	21.94
	合计	1,540.05

（2）结合行业环境变化、业务开展、合同结算约定等，说明公司第四季度收入环比三季度大幅增长的原因及合理性，是否存在提前确认收入等情况。

公司回复：

财务指标	三季度（万元）	四季度（万元）	四季度销售占比
2025 主营业务收入	6,024.61	8500 至 13100 区间	26.98%-36.39%区间
2024 主营业务收入	7,824.38	13,103.14	31.09%
2023 主营业务收入	8,822.62	10,930.77	29.81%
2022 主营业务收入	10,530.07	16,420.43	34.69%

2025 年受葡萄酒行业整体销售低迷，消费降级影响，2025 年销量整体下滑，但从 2022 年-2025 年对比数据可见，受传统风俗习惯影响，年末春节前处于酒类等快消品集中消费旺季，公司每年都会利用此旺季，提升第四季度的销量。

公司葡萄酒销售每年与经销商签定销售框架合同，年内公司根据经销商每次订单组织发货，以客户签收后的发货签收单作为确认销售收入的依据，同步结合先款后货的收款流程，完成收入确认相关账务处理，公司销售确认严格遵循《企业会计准则第

14号—收入》相关规定。

截至本公告披露日，除了杭州新地达贸易有限公司给予了300万元额度的账期外，其余九家经销商，均已实现全额回款。其他客户（含商超及电商客户）的应收账款约600万。

**（3）结合《上市公司自律监管指引第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并说明是否存在其他应当扣除尚未扣除的情况。**

**公司回复：**

公司的营业收入分为主营业务收入和其他业务收入。主营业务收入仅指葡萄酒销售收入；其他业务收入包含地租收入、原酒销售收入及代加工收入等，在扣除主营业务无关的营业收入时已全部扣除。

公司的营业收入扣除符合《上市公司自律监管指引第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》的规定，不存在应扣除而未扣除的情形。

二、相关公告显示，公司2025年前三季度亏损约0.12亿元，预计2025年归母净利润为-0.66亿元至-0.41亿元，相比上年由盈转亏，主要系行业低迷、计提资产减值等，其中，预计2025年度计提各类资产报废及减值金额约0.63亿元。请公司补充披露：

**（1）本次减值计提涉及的各项主要资产的具体情况、减值金额，相关资产减值迹象发生的具体时点，上述资产减值测试的方法及过程，计提金额是否准确、恰当，是否存在前期计提不及**

时、不充分的情形，是否符合《企业会计准则》相关规定。

公司回复：

1、国内原酒减值：

单位：万元

项目	前期已提减值	2025 期末计提前账面价值	本期预计提减值	本期减值参数	2025 期末计提后账面净值
用于开发入门级葡萄酒的原酒	359.63	3,819.43	1,288.71	选取出厂价红葡萄酒 10 元/瓶、白葡萄酒 8 元/瓶低端成品酒作为可变现净值测算参数，计算出的可变现净值与账面价值比较，确定减值金额	2,530.72
部分质量会持续下降的原酒后续蒸馏成酒精，用于调配白兰地	7,888.51	8,306.68	2,586.17	根据 2025 年白兰地低中高端的销售占比，预测 2026 年的白兰地低中高端的销售占比 50%/40%/10%，选取低、中、高三个档次的白兰地出厂价作为可变现净值测算参数，计算出的可变现净值与账面价值比较，确定减值金额	5,720.51
合计	8,248.14	12,126.11	3,874.88		8,251.23

本次计提资产减值准备的资产是国内储存的原酒，2025 年公司葡萄酒销量下滑，考虑国内葡萄酒市场销售持续下滑的形势，出于谨慎性原则，2025 年末，公司对国内储存的原酒进行了梳理，决议针对部分质量会持续下降的原酒，为延长保存时间，规划蒸馏成酒精储存，后续用于调配白兰地进行生产销售（公司 2025 年白兰地销售显著提升，后期会持续加大白兰地的研发投入，将白兰地作为一款重要战略产品，为公司酒类销售注入强劲

动力)；针对之前归类在灌装后葡萄酒出厂价 20 元/瓶左右的部分原酒，2026 年规划面向年轻群体和三四线城市级农村宴席市场，开发入门级葡萄酒，一方面应对经济形式下行和市场消费降级，另一方面提高威龙葡萄酒市场占有率，加速资金回笼。根据此需求，公司对相关原酒进行减值测试，测试中根据市场调研，对每种原酒确定适宜的产成品销售价格，同时后期生产销售过程中发生的相关成本费用进行合理的预计，初步测试结果为预计减值额 3,875 万元。实际金额将以会计师事务所审定的数据为准。

原酒资产减值测试的方法及过程：根据上述情况，公司财务部门对存在减值迹象的相关原酒进行了减值测试，通过对原酒的可变现净值与账面价值进行对比，确认减值金额；可变现净值等于估计售价减去原酒至可供销售产品完工生产过程中估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费。测试中估计售价的选取，主要依据市场部通过市场调研，经公司原酒梳理会议讨论，确定的每种产品适宜的预计销售价格；后期生产过程中将发生的成本参考历史经验和生产采购部门提供的成本预测进行合理估计，销售过程中发生的相关费用以及相关税费参考历史经验进行合理的预计。公司选取的减值测算方法合理合规，金额计提准确、恰当。

2023 年国内原酒减值与 2025 年原酒减值情况对比表：

项目	2023 年计提减值 (万元)	2023 年减值 参数	项目	2025 年预计 计提减值 (万元)	2025 年减值参 数

2023 年品质下降的原酒	1,295.12	选取出厂价 10 元/瓶以下的低端成品酒作为可变现净值测算参数，计算出可变现净值与账面价值比较，确定减值金额	2025 年用于开发入门级葡萄酒的原酒	1,288.71	选取出厂价红葡萄酒 10 元/瓶、白葡萄酒 8 元/瓶低端成品酒作为可变现净值测算参数，计算出可变现净值与账面价值比较，确定减值金额
---------------	----------	--	---------------------	----------	--

2023 年国内原酒减值明细：

存货编码	存货名称	2023 年结存数量（升）	2023 减值金额（万元）
0201003	3#干红	1,248,180.00	309.24
0201031	返工干红(贮)	394,821.00	102.01
0201059	42° 葡萄美酒	195,365.75	49.12
0201070	35° 葡萄美酒	78,950.00	15.47
0201071	38° 葡萄美酒	61,220.00	13.39
0201072	45° 葡萄美酒	75,309.00	17.83
0201075	56° 葡萄美酒	338,330.00	118.20
0201092	LSH-1	73,580.00	21.09
0201095	CL-1	179,800.00	48.25

0201096	CL-2	45,570.00	11.38
0201097	特 1#干红	140,160.00	36.58
0201099	LSH-2	98,480.00	27.37
0202006	白原杀汁(酿)	144,800.00	0.79
0203026	赤霞珠	646,585.00	151.91
0203041	双优双红	346,880.00	15.38
0203100	低温干红原酒	2,066,385.00	91.98
0203102	甘肃混合白压榨汁	60,970.00	1.79
0203106	威龙 17#	25,200.00	5.89
0203147	新疆威龙 17-118#	182,655.00	37.04
0203164	甘肃赤霞珠 118#	170,800.00	30.20
0203178	甘肃有机贵人香 120#	141,210.00	36.53
0203195	甘肃有机玫瑰白原 120#	73,360.00	17.19
0203206	甘肃混合红原 121#	136,480.00	32.33
0203207	甘肃贵人香 121#	12,995.00	2.60
0203210	甘肃有机梅鹿辄 121#	98,630.00	25.20
0203218	甘肃有机混合白压榨汁	315,940.00	76.39
	<b>2023 减值合计</b>	<b>7,352,655.75</b>	<b>1295.12</b>

2023 年度，因公司实控人变更导致公司管理层进行了调整，新的经营管理团队重新梳理了国内原酒库存，对口感、色香进行了质量指标评估，对品质下降的原酒根据能够生产的低价位酒进行了减值处理。

2025 年国内原酒减值明细：

存货编码	存货名称	2025 年结存数量（升）	2025 年预计减值 金额（万元）
0203113	甘肃有机赤霞珠	1,078,489.00	334.79
0203114	甘肃有机梅鹿辄	1,128,090.00	335.81
0203168	甘肃有机赤霞珠 119#	808,270.75	199.50
0203221	新疆有机西拉	256,334.75	9.48
0203222	甘肃赤霞珠	1,170,985.00	145.27
0208031	赤霞珠 S00023780	170,618.00	56.74
0203112	甘肃有机贵人香	298,836.00	162.49
0203202	霞多丽白原酒（新疆）	34,650.00	12.78
0206011	霞多丽干白葡萄酒	50,770.00	17.70
0202006	白原杀汁	144,640.00	4.47
0203079	混合白原	14,195.00	6.80
0203218	甘肃有机混合白压榨 汁	10,690.00	2.88
	<b>2025 减值合计</b>	<b>5,166,568.50</b>	<b>1288.71</b>

2024 年，公司营收同比增长 15.67%，公司预计在此趋势下，2025 年将继续保持上升趋势，年末对库存原酒进行品质鉴定时，发现其较 2023 年没有明显品质变化，因此在未来销售趋势向好的情况下，公司继续保持生产销售计划，2024 年未发生原酒减值。

2025年，由于国内葡萄酒市场低迷，酒类消费降级等市场环境变化的影响，公司管理层为了应对市场变化和回笼资金，筛选出来一批原酒，主动开发更多价格较低、性价比高的入门级葡萄酒进行销售，导致原酒出现进一步减值。本次计提减值的原酒是受市场环境变化的影响，消费降级导致葡萄酒价格持续下降导致的。不存在前期计提不及时、不充分的情形，符合《企业会计准则》相关规定。

## 2、龙口龙湖葡萄种植基地 600 亩葡萄地报废说明

龙口龙湖葡萄种植基地 1000 亩葡萄地，将对 600 亩葡萄地进行报废处理，保留 400 亩做观光用途。据自测，报废损失为人民币 1,117.70 万元。实际损失金额将以会计师事务所审定的数据为准。

报废原因：公司根据目前的市场形势判断澳洲、甘肃和新疆基地每年的原酒供应足以支撑未来 4-5 年中每年的生产销售需要；加之公司因实控人涉刑事件影响，致银行信用额度减少，公司经营性现金流较为紧张，需减少未能带来及时现金流的非必要业务支出（包含对龙湖基地的持续资金投入），以保证公司目前正常的生产经营；公司后续将寻找租户将土地对外出租获取收益。

## 3、龙口龙湖葡萄种植基地地租应收账款坏账单项计提说明

龙口龙湖葡萄种植基地 2024 年与鑫恒绿色农业科技(龙口)有限公司签订的 2000 亩租地合同，截止 2025 年末对方尚欠租金 665 万，公司期初根据应收账款账龄计提的减值准备。因 2025 年对方龙口办公场所已关闭，多次发函催收无果，且公司已于 2025 年 12 月给对方公司发送了解除合同通知书，本着谨慎性原

则，公司决议 2025 年末对此应收账款按照单项信用减值全额计提坏账准备，实际计提金额将以会计师事务所审定的数据为准。

#### 4、武威市威龙有机葡萄种植有限公司租赁 20073 亩土地退地诉讼情况说明

武威市威龙有机葡萄种植有限公司因涉案土地贫瘠，不具备直接种植高品质的酿酒葡萄的条件，遂先行耕种改良类作物以优化土壤性状，旨在为后续酿酒葡萄种植奠定基础。原告主张本公司未按合同约定直接种植酿酒葡萄的行为构成根本违约，诉请解除合同。目前案件已开庭审理，尚未作出判决，我司基于审慎原则，根据会计准则相关要求对未决诉讼或有事项计提了预计损失，将影响净利润减少 2,800 万元，实际金额将以诉讼判决结果数据为准。

(2) 各季度毛利率变动情况，结合业务开展、上下游及行业竞争情况等，说明毛利率变动原因及合理性，毛利率变动是否与同行业可比公司一致。

#### 公司回复：

2025 年财务指标	一季度	二季度	三季度	四季度预计	2025 年度预计
主营业务毛利率	57.47%	53.65%	52.66%	52.90%	54.25%

公司 2025 年度主营业务毛利率约 54.25%，2024 年度主营业务毛利率 54.88%，两年相较保持稳定。2025 年一季度毛利率相对较高是由于一季度中高端销售占比相对其他季度高，并且三、四季度逢中秋节、春节原因促销费增加导致。

#### 同行业对比：

公司	财务指标	2025 年上半	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	------	----------	---------	---------	---------

		年	预计		
威龙股份	主营业务毛利率	55.68%	54.25%	54.88%	51.74%
张裕	主营业务毛利率	59.58%	暂无	57.51%	59.25%
中信尼雅	主营业务毛利率	无数据	暂无	58.88%	53.58%
莫高股份	主营业务毛利率	无数据	暂无	50.50%	56.41%

威龙股份与可比公司张裕相比，2024 年度及 2025 年上半年主营业务毛利率同向变动的趋势是一致的。

三、请年审会计师对前述问题发表明确意见。年审会计师应当严格遵守审计准则等有关规则要求，保持合理的职业怀疑，制定必要、可行、有针对性的审计计划及程序，详细记录相关事项，严格履行质量控制复核制度，发表恰当的审计结论，并对公司收入扣除情况审慎发表专项意见。

#### 年审会计师回复意见：

经过我们与公司沟通和了解，威龙股份 2025 年度葡萄酒销售主要通过经销商渠道实现，主要经销商与公司合作多年，不存在通过新客户实现大额销售等情况；公司收入确认时点为客户签收货物，前十大客户除杭州新地达公司欠款 300 万元外，货款已全额收到；四季度由于临近春节公司为了抢占春节市场，加大了促销力度，销售量占比较高符合公司实际情况，截至到回复日公司销售给上述客户的货物已经实现对外销售，不存在前期确认收入期后大额退回的情形。

公司的营业收入扣除符合《上市公司自律监管指引第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》的规定，不存在应扣除而未扣除的情形。

公司资产减值符合公司实际情况，减值测试的方法及过程运用得当，计提金额准确、恰当，不存在前期计提不及时、不充分的情形，符合《企业会计准则》相关规定。

公司各季度销售毛利率变动符合公司实际情况，与可比公司相比变动趋势一致。

特此公告。

威龙葡萄酒股份有限公司

董事会

2026年3月14日