基于杜邦分析法的金种子酒企业盈利能力分析

李越　张道奎
齐鲁理工学院商学院

摘要 近年来，随着行业竞争的不断加剧和消费升级的影响，白酒企业面临着复杂的经营环境，部分白酒企业的盈利能力受到了一定影响。本文选取安徽金种子酒股份有限公司作为研究对象，根据其最新可得的年度财务报告，运用杜邦分析法对相关财务指标进行纵向对比分析，从合理控制成本费用、提高资产周转效率等方面提出了提高盈利能力的改进建议，以为该公司未来发展提供助力，同时也为白酒行业盈利能力提升提供借鉴。

关键词 金种子酒；盈利能力；杜邦分析法
DOI https://doi.org/10.6938/iie.070612 **文章编号** 2664-5327.2025.0706.81-89

引言

随着我国经济的不断发展和人们消费水平的提高，人们对白酒产品的需求逐渐增加，行业间的竞争加剧。同时，国家陆续出台了多项政策支持鼓励白酒行业的发展。然而，由于消费市场环境的变化以及“限制三公消费”“禁酒令”等政策的影响，自 2022 年起我国白酒产量出现持续下滑，白酒企业数量萎缩。盈利能力是衡量企业发展水平的重要指标之一。深入研究和分析企业的盈利能力，可以发现企业在经营管理中的不足，有助于企业的可持续发展。作为成熟的财务指标分析方法，杜邦分析法可以用来分解净资产收益率等财务指标，揭示企业经营状况存在的问题和不足，从而帮助企业管理者进行合理决策，改进经营管理。

近年来，安徽金种子酒的经营状况持续不佳，引起了企业管理者和社会的广泛关注。本文以金种子为研究对象，运用杜邦分析法对其近五年的盈利能力状况进行分析，总结出金种子酒盈利能力存在的问题。最后，提出针对性的解决措施。不仅可以为企业管理者提供有效的经营建议，同时也为同行业企业提供了借鉴。

一、金种子酒概况及经营现状分析

（一）金种子酒公司概况

安徽金种子酒业股份有限公司（以下简称金种子酒）成立于 1998 年，并于同年在上海证券交易所上市。目前，企业的经营范围包括白酒生产、货运业务、包装材料业务及商品进出口业务等。公司拥有“金种子”“种子”“醉三秋”“和泰”等白酒品牌，是徽酒四大品牌之一，也是我国浓香型白酒的代表企业。公司已获得“全国绿色食品示范企业”等荣誉称号。致力于打造高品质白酒，努力成为消费者信赖、客户满意的白酒企业。

（二）金种子酒经营现状

目前，金种子酒经营业务主要聚焦于白酒和医药两大业务板块。其中，白酒是其核心业务。约占营业总收入的 80% 左右，同时，在销售策略上，金种子酒坚持以安徽省内为主要渠道布局，采用多种销售模式，然而在经营现状方面却呈现出下滑的趋势。主要表现为营业收入增长缓慢和净利润的持续亏损，下表中反映了金种子酒经营成果的相关指标。

表 1: 金种子酒 2019-2024 年经营成果相关指标

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入（亿元）	9.14	10.38	12.11	11.86	14.69	9.25
营业利润（亿元）	-1.34	0.38	-1.68	-1.72	-0.49	-2.55
利润总额（亿元）	-1.33	0.45	-1.63	-1.66	0.35	-2.52
净利润（亿元）	-2.04	0.71	-1.66	-1.86	-0.20	-2.57
营业收入增长率（%）	-30.46	13.55	16.70	-2.11	23.92	-37.03
净利润增长率（%）	-298.06	134.80	-333.80	-12.05	89.25	-1185.00

数据来源：金种子酒 2019-2024 年年报

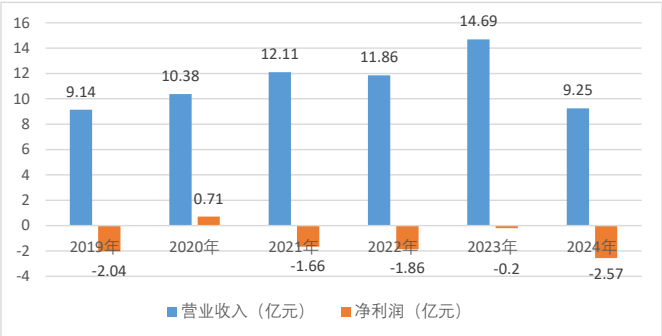

图 1　金种子酒 2019 至 2024 年营业收入及净利润
数据来源：金种子酒 2019—2024 年年报

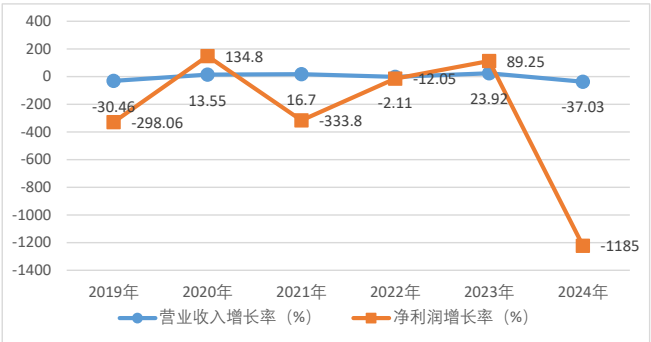

图 2　金种子酒 2019 至 2024 年营业收入及净利润增长率
数据来源：金种子酒 2019—2024 年年报

如图 1 所示，2019-2024 年，公司营业收入呈波动变化，其中在 2020-2021 年收入由 9.14 亿元持续上升至 12.11 亿元，此后在 2022 年小幅回落至 11.86 亿元，此后又继续上升至 14.69 亿元，这反映出公司可能采取了合理的销售策略，积极优化产品。然而，在 2024 年，公司营业收入又下滑至 9.25 亿元。较 2023 年下滑 5.44 亿元，与 2019 年收入基本持平。这与行业周期调整、价格策略制定失误等因素有关，公

司在 2024 年针对底盘产品采取了涨价措施，使消费者购买意愿下降，因此营业收入降低。由此可见，金种子酒在销售策略方面，未能及时根据行业环境的变化做出调整，导致收入整体较低。

在营业收入增长率方面，由图 2 可知，2019 年公司营业收入出现大幅下降，反映出金种子酒在市场竞争方面处于劣势地位。2020-2021 年公司营业收入出现小幅度增长，表明公司在市场拓展和产品推广方面取得了一定的效果。2022 年公司营业收入下降至 11.86 亿元，同比下降 2.11%，这反映出公司需进一步优化经营策略。此后虽然在 2023 年公司营业收入出现较快增长，但在 2024 年又大幅下降。反映出公司在业务拓展、制定产品价格等方面存在一定问题。

从公司利润数据看，公司在 2019-2024 年间面临较大额度亏损。其中在 2019 年亏损金额达 2.04 亿元，2020 年虽转亏为盈但整体利润仍然较低。在 2021 年至 2022 年净利润持续下降至-1.86 亿元，2023 年虽然亏损幅度收窄至 0.2 亿元，但仍处于亏损状态。2024 年净利润又大幅下滑至-2.57 亿元，达到 6 年最低值，波动幅度较大。这反映出公司整体盈利能力较弱，且盈利稳定性较差。

通过以上分析发现，金种子酒经营状况不佳。因此，运用杜邦分析法深入分析金种子酒盈利能力具有十分重要的意义。

三、基于杜邦分析法的金种子酒盈利能力分析

（一）杜邦分析法概述

杜邦分析法又称为杜邦分析体系，是指利用各项财务指标之间的内在联系，对企业财务状况、经营成果等进行综合分析的一种方法。该体系以净资产收益率为核心指标，将净资产收益率分解为销售净利率、总资产周转率和权益乘数的乘积，系统地体现了各项财务指标对企业盈利能力的影响程度 [1]。目前，杜邦分析法被广泛运用于各类企业的财务分析中，有助于企业管理者更清晰地了解企业资产债务及结构及利润情况，为企业战略决策提供了依据。

（二）杜邦分析法相关财务指标分析

1. 销售净利率分析

销售净利率是企业净利润与销售收入的比率，销售净利率 = 净利润/销售收入。该指标反映了企业单位营业收入所创造的净收益。该指标越高表明企业的市场竞争力越强 [2]。

表 2: 金种子酒 2019-2024 年销售净利率

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
净利润 (亿元)	-2.04	0.71	-1.66	-1.86	-0.20	-2.57
销售收入（亿元）	9.14	10.38	12.11	11.86	14.69	9.25
销售净利率	-22.29%	6.80%	-13.66%	-15.69%	-1.34%	-27.78%

数据来源: 金种子酒 2019-2024 年年报

由图 3 可知，2019-2024 年，金种子酒销售净利率呈波动变化，其中在 2020 年由-22.29% 大幅提升至 6.80%，与当年企业转亏为盈有关。此后在 2021 年和 2022 年间，公司销售净利率大幅下降至 10% 以下，这一变化表明企业在当期的销售收入不足以保证销售净利率的持续增长。

在 2023 年，公司销售净利率有所回升但仍为负值。2024 年，公司销售净利率大幅下滑至低值-27.78%，当年净利润与销售收入都呈大幅下降态势，反映出企业获利能力的大幅下降。基于前文分析，金种子酒除 2020 年均呈现除不同程度的亏损，从侧面表明了企业在营业成本的控制方面存在不足，因此导致了企业净利润的持续下降。金种子酒营业成本的变动情况如图 4 所示。

由图 4 可知，金种子酒的营业总成本整体呈上升趋势，在 2019-2021 年由 10.56 亿元上升至 13.94 亿

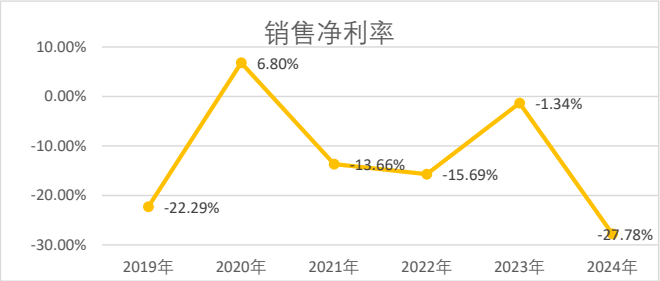

图 3　金种子酒 2019 至 2024 年销售净利率
数据来源:金种子酒 2019—2024 年年报

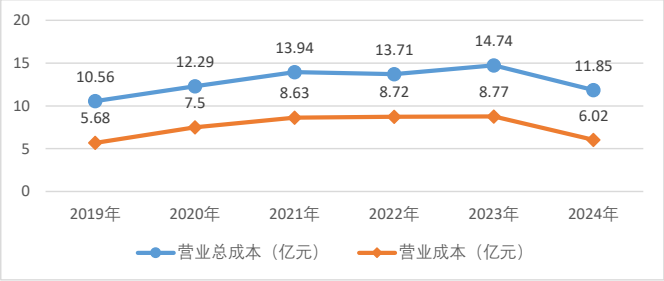

图 4　金种子酒 2019 至 2024 年营业成本变动
数据来源:金种子酒 2019—2024 年年报

元，此后在 2022 年出现小幅度回落至 13.71 亿元。2023-2024 年，企业营业总成本仍呈现一定的波动态势，虽然在 2024 年有所下降，但总成本整体维持在 10 亿元以上。与表 3 中营业收入的数据相比较可以发现。在 2019 年-2024 年，公司营业总成本均高于营业总收入，这表明企业在成本控制方面存在一定问题。

与此同时，公司营业成本总体呈上升态势，由 2019 年的 5.68 亿元持续增长至 2023 年的 8.77 亿元，在 2024 年虽有一定下滑，但下降幅度明显低于营业收入的下滑速度。总体而言，金种子酒营业成本较高，这与人工成本增加、企业管理效率有待提升有密切关系，同时也与直接材料价格上涨有关。

2. 总资产周转率分析

总资产周转率用来评价企业的资产运用效率，总资产周转率 = 销售收入/平均总资产。该指标上升表明企业的运营效率增强，表明企业可以利用较少的资产或得较高的收入 [3]。

表 3: 金种子酒 2019-2024 年资产余额及周转率

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入（亿元）	9.14	10.38	12.11	11.86	14.69	9.25
平均资产总额 (亿元)	34.20	37.51	38.62	36.31	34.36	33.36
固定资产平均余额（亿元）	5.18	5.80	6.21	6.40	7.12	8.08
存货平均余额 (亿元)	7.69	9.04	11.56	13.36	13.98	15.03
总资产周转率（次）	0.27	0.28	0.31	0.33	0.43	0.28
固定资产周转率（次）	1.76	1.79	1.95	1.85	2.06	1.15
存货周转率（次）	0.74	0.83	0.75	0.65	0.63	0.40

数据来源: 金种子酒 2019-2024 年年报

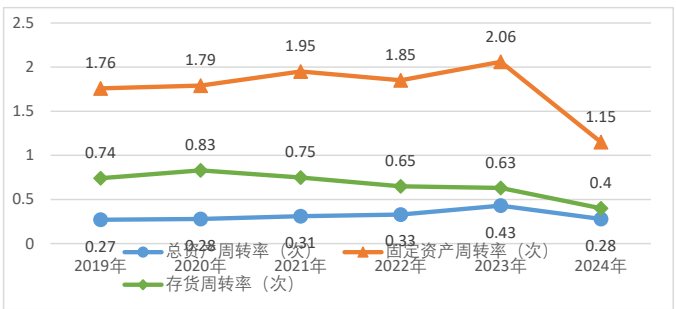

图 5　金种子酒 2019 至 2024 年资产周转率
数据来源：金种子酒 2019—2024 年年报

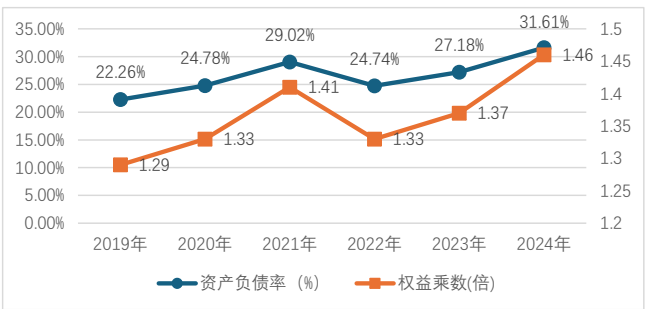

图 6　金种子酒 2019 至 2024 年资产负债率和权益乘数
数据来源：金种子酒 2019—2024 年年报

由图 5 可知，2019 年至 2024 年，公司总资产周转率呈先上升后下降的趋势，其中在 2019-2023 年呈上升态势，由 0.27 次上升至 0.43 次，这表明企业资产运营效率增强。在 2023 年公司总资产周转率上升最快，这与当年营业收入的较快增长有关。然而在 2024 年，公司总资产周转率又下降至 0.28 次，与当年营业收入的大幅下降密切相关，反映出企业无法高效利用现有资产实现较高的收入。因此，公司应继续优化资产结构，减少闲置资产，提高资产的使用效率。

公司存货周转率呈波动变化，在 2020 年上升至 0.83 次，同比增长 12.16%，表明公司进行了更加高效的存货管理，优化生产流程，减少了存货积压现象。但在 2021 年开始出现下滑趋势，至 2024 年已持续下滑至 0.4 次。这与行业竞争加剧、区域市场竞争激烈及产品销售策略不合理有关。金种子酒目前正不断加大高端白酒的生产投入，但由于市场需求增长缓慢，导致存货积压严重。此外，部分大型白酒企业如贵州茅台等凭借着强大的品牌影响力和高质量的产品扩大了市场份额，使得金种子酒产品销售滞后，加剧了存货堆积现象。公司固定资产周转率整体呈先上升后下降的趋势，其中 2019-2023 年间整体呈上升趋势，由 1.76 次提升至 2.06 次，整体上升了 17.05%，这表明公司对固定资产的管理效率提高。然而在 2024 年又大幅下降至 1.15 次，为近 6 年最低值。与营业收入的大幅下降和固定资产总额上升有关。公司近六年固定资产总额整体呈上升态势，年报显示，公司为提升产能和扩大市场份额加大了固定资产的投入，用于建造生产基地和更新设备等，但固定资产过多容易导致资金占用，影响资金使用效率。这反映了金种子酒要提高固定资产的使用效率，根据生产需要合理控制固定资产投资规模。

3. 权益乘数分析

权益乘数又被称为财务杠杆比率，反映了公司使用债务相对于股东资本的程度。权益乘数 =（1/1-资产负债率）[4]。其中资产负债率反映了企业总负债与总资产的比例，权益乘数高表明企业的负债比例较高。对于企业来说，适当的负债可以更好地发挥财务杠杆的作用，进而让企业创造更多的价值，而负债过多可能会导致企业财务风险增加，不利于企业长远发展。

表 4: 金种子酒 2019-2024 年权益乘数

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
资产总额（亿元）	36.44	38.58	38.66	33.95	34.76	31.95
负债总额（亿元）	8.11	9.56	11.22	8.40	9.45	10.10
资产负债率（%）	22.26	24.78	29.02	24.74	27.18	31.61
权益乘数 (倍)	1.29	1.33	1.41	1.33	1.37	1.46

数据来源：金种子酒 2019-2024 年年报

分析图 6 可知，公司权益乘数整体呈波动变化，在 2020 年至 2021 年公司权益乘数呈上升态势，由 1.29 上升至 1.41，这反映了企业债务融资的比例提高，进一步分析可知这两年中企业资产负债率上升，企业资产负债率与企业负债规模关系密切。由表 5 可知，2020 年负债总额较上年上升 1.45 亿元，2021 年负债总额较上年上升 1.66 亿元，主要原因是企业应付票据和应付账款增多，意味着公司可能扩大了采购规模和加强了与供应商的合作。在 2022 年，公司权益乘数出现下降，当年企业资产负债率由 29.02% 降至 24.74%，企业负债总额由 11.22 亿元降至 8.40 亿元。这是由于当年企业应付票据和应付账款余额大幅度下降，企业偿债能力增强、财务风险降低。此后两年公司权益乘数持续上升，尤其是在 2024 年上升幅度较大，当年资产负债率达到高值 31.61%，分析资产负债表可知当年合同负债余额大幅上升，反映出金种子酒可能采取了有效的销售策略促进客户提前支付货款。然而，在负债总额上升的情况下，公司资产总额在 2024 年却呈下降趋势，若公司经营状况持续不佳，可能导致财务风险增大，资金周转缓慢等问题。总体来说，金种子酒的权益乘数呈现一定的波动，反映出一定的偿债压力和财务风险。

4. 净资产收益率分析

净资产收益率是杜邦分析法中最重要的指标，公式为净资产收益率 = 销售净利率 * 总资产周转率 * 权益乘数，这一指标反映了企业股东投入资本的回报效率，用于评价企业创造利润的能力。净资产收益率越高表明企业的盈利能力越强 [5]。

表 5: 金种子酒 2019-2024 年净资产收益率

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售净利率	-22.29%	6.80%	-13.66%	-15.69%	-1.34%	-27.78%
总资产周转率	0.27	0.28	0.31	0.33	0.43	0.28
权益乘数（倍）	1.29	1.33	1.41	1.33	1.37	1.46
归母净利润占比	100.36%	98.33%	100.57%	100.56%	111.98%	100.19%
净资产收益率	-8.68%	2.43%	-5.92%	-7.01%	-0.87%	-10.93%

数据来源：金种子酒 2019-2024 年年报

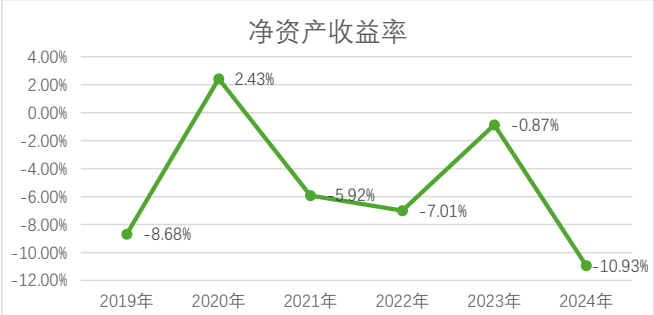

图 7　金种子酒 2019 至 2024 年净资产收益率
数据来源:金种子酒 2019—2024 年年报

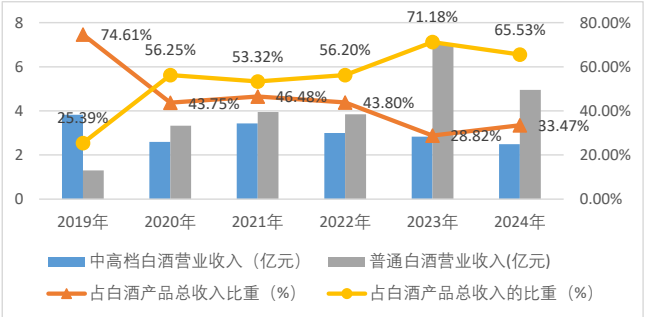

图 8　金种子酒白酒类产品营业收入及占比
数据来源:金种子酒 2019—2024 年年报

如图 7 所示，公司净资产收益率呈较大的波动，除 2020 年外均为负值。其中，2024 年达到近六年最低值-10.93%，2020 年上升至 2.43%, 此后出现大幅下降。总体来说，净资产收益率基本保持负值态势，这反映出企业不能较好地利用现有资源创造较高的利润，盈利能力存在较大问题。净资产收益率主要受净利润和股东权益总额的影响。基于前文的分析可知，金种子酒在 2019-2024 年间基本处于亏损状态，这在极大程度上影响了净资产收益率。而公司管理层表示，净利润下降的主要原因是中高端白酒产品占比较低，仍处于布局阶段。存在产品结构不清晰、市场占有率不高的问题。

2020 年公司净资产收益率在上升至 2.43%，这与当年净利润大幅上升有关。由年报可知，2020 年公司营业收入为 10.37 亿元，营业总成本为 12.29 亿元，在营业成本高于营业收入的情况下，公司仍然实现了盈利，这说明公司通过非经常性损益事项获得了利润，与公司在当年处置大量无法偿还的应付账款和收到政府补助有关。公司当年通过出售土地获得了约 2.2 亿元的补偿款，使得当年净润转为正值。这说明公司净利润的上升并不是通过增加营业收入和降低成本实现的，其盈利状况没有得到好转。此后，公司净资产收益率出现大幅下滑，与净利润的变动有密切关系。由此可见，净资产收益率的提升需要企业从提升收入、控制成本等多方面实现。

四、金种子酒盈利能力存在的问题

（一）营业收入增长缓慢、产品结构不合理

基于前文的分析，金种子酒销售净利率较低，且该指标在六年内波动较大，整体呈下降趋势，除 2020 年外均为负值。这反映了企业获利状况不佳，企业获利能力与其销售收入密切相关，金种子酒存在销售收

入增长较慢的问题，因此下文对金种子酒各类白酒产品的营业收入进行分析。

表 6: 金种子酒各类白酒类产品营业收入及占比

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
中高档白酒营业收入（亿元）	3.82	2.59	3.43	3.00	2.83	2.49
占白酒产品总收入比重（%）	74.61	43.75	46.48	43.80	28.82	33.47
普通白酒营业收入 (亿元)	1.30	3.33	3.95	3.85	6.99	4.95
占白酒产品总收入的比重（%）	25.39	56.25	53.32	56.20	71.18	65.53

数据来源：由金种子酒 2019-2024 年年报计算整理

根据图 8 可知，金种子酒中高端白酒的营业收入整体呈下降态势，由 3.82 亿元降至 2.49 亿元。而普通酒类产品成为企业主要的收入来源，其营业收入由 1.30 亿元提升至 6.99 亿元，在 2024 年虽有下滑但收入仍然较高，增长速度较快。在营业收入占比方面，中高端白酒营业收入占比呈下降态势，由 74.61% 降至 30% 左右，而反观中低档白酒的营业收入与高端白酒呈相反的变动趋势，在 2023 年公司低端白酒实现的营业收入增长幅度最大，这与公司的市场定位与产品结构有密切关系。公司管理层表示，目前高端白酒正处于品牌推广期，需要投入更多的广告宣传等费用。低端酒占所有白酒产品的比例在 70% 以上，利润率较低。

此外，金种子酒在销售市场方面，拥有省内和省外两大市场，但主要销售收入集中于安徽省内，这在一定程度上影响了收入增长速度，广阔的销售市场不仅能给企业带来更多的销售渠道，同时可以为企业带来高质量的客户和供应商，因此，金种子酒要积极拓展销售渠道促进收入增长，进而提升销售净利率。

（二）成本费用较高

基于前文的分析可知，金种子酒营业总成本总体呈上升趋势，且增长速度高于营业收入的增长。而三大期间费用对企业营业成本有较大影响，若企业同时能控制期间费用则会在一定程度上降低企业营业成本。下文中对金种子酒期间费用进行分析，探讨其对成本费用的影响。

表 7: 金种子酒 2019-2024 年期间费用表

年份	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业总成本（亿元）	10.56	12.29	13.94	13.71	14.74	11.85
销售费用 (亿元)	3.12	2.70	2.73	2.44	2.35	2.95
管理费用（亿元）	1.01	1.08	1.14	1.18	1.31	0.91
财务费用 (亿元)	-0.39	-0.27	-0.23	-0.15	-0.08	-0.05

数据来源：金种子酒 2019-2024 年年报

由表 7 可知，金种子酒期间费用总额在 2019-2024 年整体维持在 4 亿元左右。其中，销售费用占期间费用的比重最大，这是由于金种子酒致力于拓展市场份额，提升自身品牌影响力。然而销售费用金额呈下降态势，由 3.12 亿元下降至 2.35 亿元。这表明公司在一定程度上优化了销售策略，但总体来说，销售费用金额仍然较高，这主要是由于公司积极拓展销售模式，积极进行产品宣传。尤其是在 2024 年销售费用增长较快，原因是公司正在构建新型厂商关系，调整市场投入，采取加强品牌建设等措施。然而，销售费用的投入并没有导致营业收入的增长，反而使收入下降，反映出其在销售策略方面存在不足。

管理费用近六年呈先上升后下降的态势，在 2019-2023 年由 1.01 亿元上升至 1.31 亿元。主要原因是

管理人员薪酬的上升，由于华润集团的进入，企业高管人员大幅增加导致职工薪酬总额上升。在 2024 年，管理费用下降至 0.91 亿元，表明公司正积极提高管理效率，采取优化管理人员结构等措施。然而，在管理费用下降的同时，当年营业收入也大幅下滑，因此，金种子酒应继续加大对管理费用的控制力度。

在财务费用方面，金种子酒财务费用占期间费用的比重最低，且近六年均为负值，这表明企业通过获得利息收入和汇兑等获得了收益。但是通过表中数据可以看出，利息收入金额呈下降趋势。这表明公司仍需进一步调整融资结构，合理进行债务融资。

综上所述，金种子酒期间费用整体金额较大，在一定程度上升高了营业成本。因此，金种子酒要加强对期间费用的控制。

（三）资产周转速度较慢

金种子酒的总资产周转率波动较大。其中，存货周转率整体呈下降趋势，由 0.74 次下降至 0.40 次，说明金种子酒存货管理存在问题，可能出现存货清理速度较慢、占用大量资金等现象。其原因主要是产品的核心竞争力不足。近年来，白酒行业竞争加剧，企业管理层认为应该扩大生产规模，因此引入华润入驻，希望提升渠道优势。然而，金种子酒由于缺少品牌建设导致企业营业利润增长困难，导致大量产品无法销售出去，导致存货积压现象，这不仅影响了企业的资产周转效率，同时还在一定程度上降低了企业的盈利水平。因此，金种子酒应加大对存货的管理力度，合理控制产品成本。

五、金种子酒盈利能力提升策略研究

（一）加强品牌建设、多渠道提升营业收入

基于上文分析，金种子酒存在产品结构不合理，未能与市场需求相匹配等问题。因此，可以通过调整产品结构，逐渐提高中高端酒的比例等措施来提升销售收入。具体可从以下几个方面进行：首先，可以逐步拓展中高端白酒市场，通过调查消费者的偏好来调整白酒产品的生产计划。同时对中低端产品进行升级改造，提升产品性价比。其次，加强产品创新研发力度，加大研发投入，公司应增加研发人员的比例，增强对研发人员的培训，投入更多的资源用于创新研发，努力开发高端白酒产品。

除了进行白酒产品结构调整，金种子酒可以通过拓宽营销范围等手段提升销售收入。具体而言，可以采用培训销售团队，打造外部销售市场等措施。随着互联网技术的不断升级，电子商务、抖音等线上营销平台普及度越来越高。这些平台为白酒企业拓宽了销售渠道，同时也方便了与消费者的交流。因此金种子酒可以运用这些平台进行营销，在营销过程中要始终以消费者为核心，根据消费者的需求来调整销售策略。

（二）加强成本控制力度、实现精细化费用管理

金种子酒在成本控制方面存在不足，对于成本费用的控制首先要建立精细化的费用管理制度。对于销售费用而言，要进行精准广告投放，根据消费者的偏好和需求调整投放计划，选择精准的广告投放渠道。加大在社交媒体、短视频平台等新兴媒体的广告投入。此外，优化对经销商的管理，完善对经销商的激励机制，提高经销商销售的积极性。对于管理费用而言，要加大对员工的培训考核力度，优化公司人员配置。调整和完善公司薪酬体系。对员工建立有效的激励机制和考核机制。

（三）提高资产周转效率、加强对存货的管理

金种子酒应逐步实行多元化战略，不断推出新产品以适应市场环境的变化。对于存货而言，首先要加强对供应商的管理，存货管理部门要对企业供应商进行筛选，与供应商共享采购需求，实现协同采购。同时建立统一的原材料采购渠道，与优质供应商建立长期合作关系。除此之外还要完善存货的内部控制制度，确保不相容职务相分离，加强对存货的审查和监督，定期对库存进行盘点，根据市场需求的变化对企业库存进行灵活处置，尽可能减少闲置资产。

结论

文章针对 2019–2024 年的财务数据，对金种子酒杜邦分析的相关财务指标进行了分析。在纵向对比中发现企业销售净利率、净资产收益率等指标存在较大波动。分析表明金种子酒存在企业获利状况不佳、成本费用控制薄弱、资产周转速度较慢等问题。为此，提出了加强品牌建设、加强成本管控、加强对存货的管理等措施。基于对金种子酒盈利能力的分析可以启示白酒企业通过提升品牌核心竞争力、拓展营销渠道等措施以促进行业健康快速发展，为同行也提供了一定的参考依据。

引用本文 李越, 张道奎. 基于杜邦分析法的金种子酒企业盈利能力分析 [J]. 产教融合研究, 2025, 7(6):81-89. https://doi.org/10.6938/iie.070612.

Cite This Article Yue LI, Daokui ZHANG(2025). Profitability Analysis of Jinzhongzi Liquor Company Based on the DuPont Analysis Method. *Integration of Industry and Education*, 7(6):81-89. https://doi.org/10.6938/iie.070612

Profitability Analysis of Jinzhongzi Liquor Company Based on the DuPont Analysis Method

Yue LI, Daokui ZHANG

Business School, Qilu Institute of Technology, Jinan 250200, Shandong, China

Abstract In recent years, with the intensifying industry competition and the impact of consumption upgrading, liquor enterprises have been facing an increasingly complex business environment, and the profitability of some firms has been adversely affected. This paper takes Anhui Jinzhongzi Liquor Co., Ltd. as the research object. Based on its latest available annual financial reports, the DuPont analysis method is employed to conduct a longitudinal comparison of relevant financial indicators. From the perspectives of reasonably controlling costs and expenses and improving asset turnover efficiency, the paper puts forward improvement suggestions for enhancing profitability, in order to support the company’s future development and provide a reference for enhancing profitability in the liquor industry more broadly.

keywords Jinzhongzi Liquor; profitability; DuPont analysis

〔责任编辑：黄欣　Email: cpcl@cpcl.hk〕