证券代码：600779　　证券简称：水井坊

四川水井坊股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研　☐ 分析师会议 ☐ 现场参观　☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会　☑ 路演活动 ☐ 媒体来访　☐其他
参与单位名称	财通证券、成都锦天城资产、大正投资、淡水泉投资、德邦证券、东方财富证券、东海证券、东吴证券、方正证券、国金证券、海通国际证券、禾丰正则资管、华安证券、华创证券、华福证券、华泰证券、华鑫证券、申万宏源证券、天风证券、西部证券、信达证券、野村证券、银河证券、招商证券、浙商证券、浙商基金、中金公司、中信建投证券、中信里昂证券、中信证券、中银证券等分析师、机构投资者共计 48 人。
时间	2024 年 3 月 19 日下午 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、财务总监：蒋磊峰先生 公司党委书记、董事会秘书：田冀东先生
投资者关系活动主要内容介绍	**本次投资者关系活动主要内容如下：** **一、 公司 2023 年业绩和公司战略介绍** 2023 年，公司实现营业收入 49.53 亿元，较上年同期增长 6%，归属于上市公司股东的净利润 12.69 亿元，较上年同期增长 4%。全年来看，公司收入与利润均较上一年度保持增长，完成了年初制定的全年经营目标。 公司将继续坚持三大战略：产品升级及创新、品牌

	高端化和营销突破。同时，公司未来计划通过丰富产品线，提高200元价格带的产品份额。 接下来，公司的工作重点将集中在：聚焦关键市场、持续建设和提升团队能力、拉动动销、拓展售点、培养意见领袖、围绕“酒中美学”进行品质营销、针对性地进行产品创新、优化品牌空间与体验等方面。 **二、投资者提问环节** **1、天号陈帝黄瓶目前的情况和未来规划如何？** 答复：老版天号陈产品历史较久，以前作为非核心产品，在河南、山东等省份有着不错的消费者基础和自然成长，目前社会库存较为良好。天号陈帝黄瓶推出后，作为定位两百元价格带的产品，公司精选核心经销商进行合作与支持，并成立了专职的天号陈团队专注这一产品的服务，目前该产品在九个省份售卖，市场表现良好，社会库存也较为良好，可以说已取得阶段性成果。未来公司将继续谨慎地拓展其他销售省份，扩大其基本面，以实现生意补强。 **2、公司2024年水井坊·典藏产品的规划？是否有调整？** 答复：高端化是公司的战略之一，而高端产品也需要时间来培育和渗透，长远来看公司需要有战略定力，但短期来说我们也会根据大环境和公司实际对策略进行调整。2024年公司将持续对水井坊·典藏进行线下费用投放，也会根据市场情况调整产品策略，优化人员布局和资源投放，提升资源投放的效率与效益。向意见领袖、团购、门店进行费用投放对于培育高端产品很重要，因此公司也将继续保持水井坊·典藏的线下费用投放。 **3、公司春节以来分市场销售情况？有无亮眼的新市场？** 答复：公司在华东市场如江苏、浙江基数大，增速也相对较快；新市场中内蒙古基数小，增速则更快。公司通过对不同层级进出货的跟踪，关注到春节期间，主

	要市场的消费者开瓶率都有成长，动销反馈也较好。公司今年在人力和资源方面将继续聚焦核心市场、加强渠道开拓和建设，加强精细化管理和执行力提升，推动业务高质量发展。 **4、大股东帝亚吉欧更重视收入还是利润？** **答复：**大股东和中小股东的诉求其实是一致的，希望公司的收入和利润都有增长。同时，大股东也希望公司有稳定的产品价值链和合理的库存天数。 **5、公司如何规划期间费用率？面对激烈的行业竞争，如何考虑销售费用的投放结构？** 答复： 公司会优化净利率，争取稳中有进。公司的销售费用率总体来说将维持稳定，具体的投放结构目前尚在考虑。 **6、投资者调研发现水井坊·臻酿八号的销量在不断增长，占比不断提升，公司如何看待目前一定程度上的消费降级的趋势？在此种趋势下公司如何落地高端化策略？** 答复：通常来说，公司会通过密切关注行业动态来制定和调整具体策略。首先公司希望水井坊·臻酿八号持续稳健增长。同时，我们也会继续坚持高端化和产品创新，为消费者持续提供高质量的产品，而更高端的产品会巩固水井坊的品牌形象，也会给水井坊·臻酿八号带来光环效应，促进其动销。 **7、公司如何规划产品结构？** 目前，水井坊·井台和水井坊·典藏的毛利率略有下降；水井坊·臻酿八号增速快，对公司整体毛利率和净利率贡献较大。未来，公司希望提升水井坊·井台和水井坊·典藏在产品结构中的占比。