

证券代码：600559

证券简称：老白干酒

河北衡水老白干酒业股份有限公司

2024年1月23日投资者关系活动记录表

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | √ 公司现场调研 |
| 参与单位名称 | 东吴证券、广发证券、中信证券、国信证券、山西证券、华鑫证券、永赢基金、人保资产、尊为投资、工银安盛资管、龙麟集团、中信建投基金、建信养老、星石基金、申万宏源、生命保险资产 |
| 时间 | 2024年1月23日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务代表：刘宝石 |
| 投资者关系活动内容介绍 | <p>本次投资者关系活动主要内容如下：</p> <p>一、参观公司：</p> <p>来访投资者先后参观了公司八号工坊、共和国第一酒库、酒银行、智能包装车间等公司厂区，品鉴衡水老白干酒，了解白酒生产工艺及春节前的生产状况。</p> <p>二、投资者提问环节</p> <p>1、2023年整体销售情况如何？</p> <p>答复：2023年，公司坚持以市场为重、客户为先的经营理念，所有部门树立起市场营销观念，服从市场营销，服务于市场营销，不断提升公司的经营效率与经营质量。加强与消费者的互动、交流与沟通，通过深化厂商店联动，做好消费者沟通和服务，进一步增强消费粘性，提升消费者忠诚度，不断扩大销售网络，提高市场</p> |

占有率。2023年公司整体销售情况良好，具体情况请关注公司后续披露的2023年年度报告。

2、衡水老白干现在聚焦哪些产品？

答复：公司对市场进行细分，衡水本地以衡水老白干1915、古法20、古法30和五星衡水老白干等产品为主，在衡水地区以外的省内市场，主要聚焦衡水老白干1915、十八酒坊甲等20、甲等15等主要产品。

3、在降本增效方面，公司都采取了那些措施，效果如何？

答复：公司自去年以来持续开展降本增效活动，降本方面主要包括生产、管理、后勤等关键环节，增效主要是在营销方面，确保费用的精准投入和有效使用，有效的降低全年的费销比，多措并举，推动公司盈利能力和管理水平进一步提升。

4、衡水老白干几个核心产品未来能否实现更快增长？

答复：近年来，衡水老白干始终着眼市场需求变化，以产品创新和升级引领市场发展，在酒体的设计研发上基于消费者的需求，以口味和舒适度作为突破点，不断创新满足消费者需求。在组织结构上建立渠道联盟，实现厂商店共进、市场共建，并建立以动销为导向的回款机制，将动销作为工作的核心，加大消费者培育力度，对目标消费者精准定位，通过品鉴会、回厂游、扫码送红包等多种形式培育忠实消费者。2024年，衡水老白干将以千年匠心延续健康品质魅力，砥砺前行，争取实现更好、更快的发展，争取创造良好的业绩回报广大的投资者。

5、展望下春节的情况？

答复：元旦以后，场景消费的氛围热度逐渐提升，现在动销比去年同期要好，预期今年一季度比去年会更好。

6、石家庄市场销售展望？

答复：石家庄是河北的省会，也是公司的重要核心市场，今年以来创新营销模式，在人员架构和营销模式上做了调整，我们对石家庄未来的发展充满信心。

7、老白干净利润率提升还是比较快的，主要是费用减少的比较多，未来还会继续延续吗？

答复：降本增效一直在做，未来会继续深化。

8、公司并购武陵酒后，武陵酒得到了快速的发展，未来是如何规划的？

答复：武陵酒采用的是直达终端的短链销售模式，没有中间经销商进行分销，公司直接面向终端代理商、大客户、电商等进行销售；近年来武陵酒对内不断调整产品结构，加强企业管理，健全分配机制；对外加强和消费者互动与沟通，加大产品市场推广力度。公司通过持续的创新营销策略，巩固并扩大核心消费人群，产品市场占有率不断提升。2018年公司刚并购武陵酒时其产能较小，2020年业绩承诺期期满，公司对武陵酒进行了扩建，现武陵酒原浆酒产能超5000吨，为未来武陵酒更好的、高质量、可持续发展打好了基础。

9、武陵酒2024年省外布局？

答复：武陵酒目前主要聚焦在湖南省内的市场建设，在不断深化本地区域市场建设的同时，也在有序的扩展省外市场，先后稳步开拓了广东、福建、河南和河北等其他省外市场，总体发展形势不错。