

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

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	√路演活动
参与单位名称	中环资产、太盟投资集团公司、雲富投资、中美联泰大都会人寿、上海华平私募基金管理有限公司、亞洲資產管理有限公司、摩根基金管理（中国）有限公司、中宏保险、路博迈基金管理（中国）有限公司、路博迈、元昊資本、华宝基金、贝莱德、交银国际资管、Morgan Stanley IED、Morgan Stanley Research、Morgan Stanley Corporate Access、Shanghai Stock Exchange
时间	2025年9月24日

地点	中国证券博物馆
上市公司 接待人员 姓名	<p>董事会秘书、财务总监：吴东壮</p> <p>证券事务代表：刘宝石</p>
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>一、如何看待白酒行业长期发展趋势？人均消费量与价格空间如何？</p> <p>答：中国白酒行业发展可分为三个阶段：2003 - 2013年：量价齐升，2013 - 2024年：价升量跌，2024年至今：量价齐跌，进入深度调整期。全国白酒产量从2016年的1300多万千升降至2024年的414万千升，降幅显著。尽管上市公司收入利润仍在增长，但销量已不足2016年的1/3。长期来看，白酒消费受人口老龄化与年轻群体兴起双重影响，目前公司聚焦上述两大人群，分别开发了“酌恋系列柠檬酒”、“酌恋系列陈皮酒”等系列产品，一是针对年轻消费群体，开发低度、果味、时尚化产品；二是针对老年人，研发了适合老年人的健康型酒品。消费升级仍是长期主线，坚信我国经济向好，促进白酒行业稳健发展。</p> <p>二、当前监管政策对行业有何影响？是否会导致消费降级？</p> <p>答：政策影响具有长期性，对高端产品造成一定影响。但从消费场景来看，没有明显的降级情况。目前公司高低并重，高端产品仍坚持投入，如“衡水老白干1915”持续投放央视广告，二是积极拓展大众市</p>

市场，强化 300 元以下、100 元左右的价格带产品的市场建设，不断提升市场占有率。

三、近期消费是否有回暖迹象？双节（中秋国庆）准备情况如何？

答：9 月以来市场明显回暖，出库与回款情况优于 7-8 月。中秋与国庆重叠，形成较长消费窗口，公司已做好备货，相关营销、促销活动正在积极开展，政策面与消费场景正在逐步修复。

四、经销商拿货意愿是否改善？如何管理渠道库存？

答：以前经销商习惯节前大量备货，现普遍改为“随销随进”。公司为保证渠道的健康发展，主动推动去库存活动，保证价格体系的良性发展。

五、品牌传播与渠道拓展策略是怎样的？如何推进全国化？

答：目前，公司在传统媒体央视仍保持高端品牌广告，但逐步缩减非核心投放。在新媒体方面，加快转型，加大抖音、视频号等自媒体投入，在公司内部也开展了短视频创作大赛，鼓励员工参与品牌传播，并推出“车贴换酒”活动（员工贴车贴获赠酒品），在衡水本地形成良好口碑效应。在渠道方面，开展异业合作，与保险公司、银行等企业开展高净值客户活动，加强互动，走进公司，开展品鉴+文化体验活动，成效显著。

2018 年，公司通过收购丰联酒业的四家白酒企业，在山东、安徽、湖南等地区进行了布局，公司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。

六、本轮行业调整处于什么阶段？何时能看到拐

点？

答：调整自 2024 年已显现，2025 年全面扩散，分化比较明显，从 20 家 A 股白酒上市公司的定期报告来看，今年来，很多酒企业绩出现了下滑。调整周期长短一是取决于宏观经济的发展速度；二是消费信心与居民收入改善；三是企业自身转型发展能力。目前行业现金流普遍良好，多数企业账上资金充裕，抗风险能力强。

七、在当前消费的背景下，低端酒是否更好卖？

答：高端酒消费频次下降后，各大酒企纷纷布局中低端市场，竞争加剧。行业一线企业也在推低度新品，开展相关跨界尝试。公司也在探索产品创新、营销模式改革等活动。

八、吸引年轻人的最大挑战是什么？如何应对？

答：最大挑战：传统“消费者教育”模式失效，年轻人更注重自我表达与体验感。

应对策略：一是产品创新，推出低度、果味、高颜值产品（如柠檬酒、陈皮酒等系列产品）；二是场景融合，尝试与游戏公司合作，嵌入年轻娱乐生态；三是情感共鸣，通过社交媒体、UGC 内容建立品牌认同；四是跨界联动，联合金融、保险、文旅等行业打造沉浸式体验。

九、对公司未来如何展望？

答：目前白酒行业虽处调整期，但长期前景依然乐观。公司将坚持“内生+外延”增长路径，一是扎根河北大本营，做强、做深、做好大本营市场；二是推进全国化布局，发挥公司衡水老白干酒、承德乾隆醉酒、湖南武陵酒、安徽文王贡酒、山东孔府家酒“五朵金花”的协同效应；三是紧抓“银发经济”与“Z

	<p>世代”双轮驱动机遇，通过产品、品牌、渠道全面创新，寻找新增长曲线。我们相信，只要我国经济向好，消费升级就不会停止，白酒行业终将迎来新一轮繁荣发展。</p>
--	--