

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	√ 公司现场调研
参与单位名称	银河证券、国信证券、工银瑞信
时间	2024年1月30日-31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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动主要内容如下：</p> <p>一、投资者提问环节</p> <p>1、春节前动销情况如何？</p> <p>答复：春节将近，随着场景消费及礼尚往来活动的增多，春节前的动销情况良好。</p> <p>2、目前渠道库存状况如何？</p> <p>答复：近期，公司生产一线一直在加班加点生产，公司管理后勤部门也在支援一线生产，渠道库存良好，能够满足市场需求。</p> <p>3、公司数字供应链建设情况如何？</p> <p>答复：在数字化建设方面，公司弘扬“工匠精神、智能制造”的制造理念，集成SAP、CRM、MES、WMS、OA、质量追溯等多个系统构建了企业的工业互联网平台，实现了营销管理、市场活动管理、市场费用管理、移动访销管理、采购管理、生产管理、质量管理、项目管理、财务管理</p>

和行政办公管理等全业务全流程的互联互通、协作共享。以实现生产执行精益化、状态监控全程化、数据采集实时化、营销定位精准化为目标，构建了服务市场的敏捷供应链，赋能企业高质量发展。2023年，在赋能渠道健康发展方面，公司还通过产品的反向红包、再来一瓶等活动，加快动销循环，增强消费粘性，产品的开瓶率不断提高，动销活力不断增强。

4、如何看消费升级趋势和公司高中低档酒的销售表现？

答复：随着人们生活水平的不断提升，消费者对品质的需求越来越高，消费观念也向着喝好酒、喝健康酒的方向转变。近年来，公司积极的调整产品结构，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，公司产品呈现出了良好的发展势头。

5、武陵酒目前还面临产能瓶颈吗？

答复：2018年公司并购武陵酒时，其产能较小，在2020年业绩承诺期满后，公司对武陵酒进行了扩建，现已建成原浆酒产能超5000吨，储酒能力45000吨，成为除川贵酱酒产区以外的最大酱酒生产酿造基地之一，为公司稳步壮大市场规模，不断提高产品市场占有率打下了坚实的基础。

6、随着武陵酒产能的释放，是否会加快武陵酒的省外推广节奏？

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。

7、武陵酒主要有哪些产品？

答复：武陵酒以高端产品为主，主要有上酱、中酱、少酱、琥珀、武陵王等产品。

8、如何看待行业的发展状况，以及名酒下沉带来的

竞争压力？在市场建设上，公司采取了哪些措施？

答复：近年来白酒行业集中度越来越高，行业的“马太效应”凸显，面对一线名优酒渠道下沉，公司作为区域酒企在与一线名优酒企的竞争中，不断的加强品牌建设、渠道建设，加大产品的市场推广力度，在市场建设上，公司采用聚焦策略，聚焦市场做深做透，聚焦核心品系，产品做简，结构向上；聚焦核心动作，重视消费者沟通；聚焦网点拓展，实现全面布局。在品牌建设上运用新媒体、电商直播、圈层营销、网红餐饮引领、流量主播带货等多种方式为产品赋能，通过名酒进名企、名企进名酒建立共品美酒、共谋发展的交流平台，加强与消费者互动，巩固并扩大核心消费人群，不断提升公司品牌的知名度和美誉度，公司的市场占有率不断提升，根据公司已披露的定期报告，无论是公司2023年第三季度报告，还是前期披露的2022年年报，公司的营业收入、扣非净利润等主要经营指标均创公司历史新高。

9、公司对省外市场有哪些布局？

答复：公司5家白酒企业均是地方区域酒企，现在各自聚焦本区域市场，在不断深化本区域市场建设的同时，有序扩展省外市场，目前在全国大多数省份均有销售网点。

10、未来利润率提升有哪些措施？

答复：在提升利润率水平方面，公司多措并举，一是积极调整产品结构，不断提升高中档酒的占比，提升产品的毛利率；二是加强品牌宣传和消费者培育，不断提升市场占有率和营收规模；三是通过全面预算管理，进行成本费用控制；四是在公司内部持续开展降本增效活动，确保费用的精准投入和有效使用，有效的降低费销比和各项费用，不断的提升盈利水平。