

证券代码：002568

证券简称：百润股份

上海百润投资控股集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-07-0908

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
上市公司接待人员姓名	通过全景网参与“2022年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会”的投资者
时间	2022年9月8日 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	财务负责人 马良 董事会秘书 耿涛
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2022年9月8日（星期四）15:00-16:30在全景网“投资者关系互动平台”参加2022年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，具体内容详见附表。
附件清单(如有)	附件1：百润股份2022年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会问答清单
日期	2022年9月8日

附件 1：百润股份 2022 年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会问答清单

序号	提问内容	回复内容
1	请问如何看待市场上“锐澳卖不动”的论调？下半年以来销售情况如何？	您好，公司长期坚定看好预调鸡尾酒市场，该市场增长空间巨大。谢谢。
2	马总您好，看到公司上半年华南、华西经销商减少了百家，高过新增的数量。想问下是百润有意识的在对经销商优胜劣汰换血吗？淘汰的标准是什么？是否会造成经销商队伍不稳定？谢谢。	谢谢提问！随着公司渠道下沉和渗透，我们将不断评估、优化我们的分销体系，以实现更健康的发展。
3	此次疫情对公司业务有哪些影响？公司有哪些应对措施？	您好！2022 年上半年，公司生产及供应链面对疫情带来的巨大困难，积极应对，协同各生产基地生产及采购计划，及时进行业务梳理和优化。一方面，防止各生产基地因临时封控导致生产暂停造成排料损失，确保供应正常；另一方面，高效统筹仓储物流工作，积极申请保供通行证，通过转运、专线司机等方案对原料及产品进行调拨，尽最大可能减少疫情带来的影响。此外，公司新品测试及量产计划、供应链数字化技术改造项目等正常推进。谢谢！
4	公司鸡尾酒产品目前消费群体定位主要是否是年轻人？未来有无高端产品拓展？	您好，年轻消费者为预调鸡尾酒的切入人群，未来目标人群将大幅扩宽，消费场景将更多元化。公司产品系列将持续拓展。谢谢。
5	公司的原材料采购模式是怎样的？	您好！公司设立采购部负责采购事宜。采购部根据原物料技术标准和生产需要，通过对原物料的质量、价格、供货周期、技术服务、售后保障、企业资质证明等因素进行合理比较，选择合适的供应商。采购部根据生产计划或生产安排，并结合实际库存等情况制定《采购计划》，按照采购原物料技术标准在《合格供应商清单》中选择合适的供应商，与其签订合同进行具体采购。采购的原物料到货后，质量部门对原物料的进货进行检验工作，储运部负责卸货及清点确认工作，切实保障进厂原物料的质量合格，数量及品类与采购所需原物料保持一致。谢谢！
6	预调鸡尾酒业务板块目前占比多少？	您好，2022 年半年度公司主营业务中预调鸡尾酒板块主营业务收入占比 86.28%，谢谢。
7	上半年公司营收下滑的主要原因是什么？	您好，由于疫情防控等原因，公司原物料供给、生产、物流、销售推广受限明显，对预调鸡尾酒业务收入及运营成本影响较大。谢谢。
8	您好！1、截至 2022 年 6 月底，公司存货达到 3.57 亿元，较 2021 年底增长了 94.03%。请问存货大幅增长原因是什么？将如何解决	谢谢提问！22 年上半年，存货增加是因为桶陈威士忌（自制半成品）增加所致。公司每年制定具体的预算，销售费用将维持在恰当的比例。公司非常看好预调鸡

	<p>存货大增问题？2、2015-2021 年七年里，公司销售费用共计耗费 39.56 亿元。请问公司今年在销售费用投放方面有怎样的规划？是否仍会增加销售费用推广产品？3、公司如何看待预调鸡尾酒的市场前景？增长空间还有多大？公司拓展烈酒业务的规划是怎样的？</p>	<p>尾酒市场，该市场增长空间巨大。公司烈酒已开始生产，未来将陆续投放市场。</p>
9	<p>公司今年的战略规划是什么,未来愿景是什么？</p>	<p>您好！公司以产品和服务创新为核心，借助资本市场的创新平台，致力于发展成为一个综合性的食品饮料及配料集团公司。谢谢！</p>
10	<p>1、请问预调鸡尾酒工艺流程，目前基酒是全进口的吗？未来使用国内自产的基酒会导致口味变动吗，忠诚度降低吗？未来公司的威士忌厂可用后能够带来多少的自供，多少的威士忌销售？2、请问白酒能否作为鸡尾酒的基酒，有难度吗？未来公司担心白酒大厂介入吗？有何应对措施？</p>	<p>这个问题前面已回答，谢谢！</p>
11	<p>1、请问预调鸡尾酒工艺流程，目前基酒是全进口的吗？未来使用国内自产的基酒会导致口味变动吗，忠诚度降低吗？未来公司的威士忌厂可用后能够带来多少的自供，多少的威士忌销售？2、请问白酒能否作为鸡尾酒的基酒，有难度吗？未来公司担心白酒大厂介入吗？有何应对措施？</p>	<p>这个问题前面已回答，谢谢！</p>
12	<p>公司今年的目标营收是多少？</p>	<p>您好，公司对市场环境持乐观态度，将努力取得好的经营业绩。谢谢。</p>
13	<p>1、请问公司存货中的自制半成品及副产品具体是什么？</p>	<p>您好！自制半成品，是已罐桶的威士忌，处于陈酿期间；副产品，主要是酒糟。谢谢！</p>
14	<p>请问公司对三季度业绩展望如何，是否有信心完成激励目标？</p>	<p>您好，公司对市场环境持乐观态度，将努力取得好的经营业绩。谢谢。</p>
15	<p>请问公司后续是否有并购或重组计划呢？建议公司考虑横向拓展更多品类和品牌，丰富百润的产品线。谢谢！</p>	<p>感谢您的建议，谢谢。</p>
16	<p>公司怎么看“喝酒的人觉得它是饮料，喝饮料的人觉得它是酒。”这种对于公司产品的评价？</p>	<p>您好，预调鸡尾酒属于低酒精度饮料，是可供日常饮用的快消品。谢谢。</p>
17	<p>公司未来的发展规划是否有其它新品类或新品牌？谢谢！</p>	<p>谢谢提问！目前的规划中，公司将主要围绕 RTD 和烈酒布局新产品和新品牌。</p>
18	<p>请问公司的威士忌项目成品酒何时能上市销售？谢谢！</p>	<p>您好！公司在威士忌陈酿过程中，会进行部分桶酒预售；原酒装桶 2 年后可以装瓶销售。谢谢！</p>
19	<p>公司目前有无参与直播电商销售？</p>	<p>您好！公司在各大电商平台均有直播，欢迎观看选购！</p>
20	<p>公司未来如何运营清爽系列产品与烈酒产品</p>	<p>谢谢提问！清爽系列是我们 RTD 产品的核心系列；烈酒产品会陆续投放市场，今年首次桶酒发售效果良好。</p>

21	公司威士忌产品面对的消费群体都有哪些，未来如何规划	您好，威士忌以风格多样、口感丰富的特点给消费者带来丰富多元的饮用体验，其覆盖的饮用场景和消费者群体也相对更加多元，威士忌系列酒的年轻消费者群体稳步扩大，对威士忌的偏好度高于白酒，威士忌正逐步成为一种消费趋势。谢谢。
22	公司下半年的有哪些营销计划，公司全年的目标都有哪些	谢谢提问！公司下半年将重启上半年受疫情影响暂停的品牌传播等营销计划，全年来看，我们将确保公司经营健康稳健，当大环境有所改善后可以实现更好的发展。
23	上半年的疫情对公司产生了哪些影响	您好，由于疫情防控等原因，公司原物料供给、生产、物流、销售推广受限明显，对预调鸡尾酒业务收入及运营成本影响较大。谢谢。
24	公司为何延期回购计划	谢谢提问！公司延期回购方案更有利于维护全体股东利益。
25	公司目前是否有存货高压的风险？	您好！公司新增存货主要为陈酿过程中的烈酒，不存在存货高压的风险。谢谢！
26	公司产品电商渠道销售占比多少？	您好，公司“RIO（锐澳）”预调鸡尾酒业务数字零售渠道占比在 30%左右，谢谢。
27	公司产品目前出口占比多少？主要销往哪些国家和地区？	您好，目前公司产品销售以国内市场为主，有少量出口业务。谢谢！
28	请问公司全年 25%的努力增长目标，有没有调整？	您好，公司对市场环境持乐观态度，将努力取得好的经营业绩。谢谢。
29	公司的营销网络布局情况是怎样的？	您好，公司将加大产品矩阵渗透力度，实现多渠道协同发展，谢谢。
30	科技研发方面目前投入占比多少？	您好，公司持续加大技术研发投入，努力提高核心竞争力，2022 年半年度研发费用占比 3.59%，谢谢。
31	像茅台与蒙牛合作推出冰淇淋业务，公司对此怎么看？有推出相关创新产品的计划吗？	您好！公司持续通过一些富有创意的联名跨界合作，在行业内和消费者端创造话题焦点，市场反响良好。谢谢！
32	目前营销费用占比多少？	您好，公司销售费用占比在 20%左右，谢谢。
33	公司今年有无回购、定增、配股或者分红计划？	您好，公司股份回购方案正在执行中，请关注公司相关公告。谢谢。
34	公司目前负债情况是怎样的？	谢谢提问！我司负债率较低，财务状况健康稳健。
35	公司目前有无 ESG 信披情况？	您好，公司重视并践行 ESG 理念，并将适时根据信披规则予以披露。谢谢。
36	公司目前应收账款回款率如何？	谢谢提问！我司应收账款管理良好，上半年我司没有坏账核销。
37	马总您好。如果说之前物流受阻，各地终端库存去化。公司是否预测三季度有补库需求？最近两个月夏季尤其是餐饮即饮渠道实际表现如何？考虑到产品不是必需品，有可	这个问题前面已回答，谢谢！

	选属性，公司如何看待这种回暖期的竞争压力？谢谢。	
38	马总您好。如果说之前物流受阻，各地终端库存去化。公司是否预测三季度有补库需求？最近两个月夏季尤其是餐饮即饮渠道实际表现如何？考虑到产品不是必需品，有可选属性，公司如何看待这种回暖期的竞争压力？谢谢。	谢谢提问！从6月份开始，我们物流受阻有所改善。餐饮和即饮渠道，销售占比较小。我们的产品属于新兴品类，比日常成熟产品的弹性更大一些，竞争压力倒是不存在。
39	马总您好，在淘宝RIO官方店铺看到强爽前排有大批评论说，客服称上海物流发货不畅，延迟很久发不了货。还有很多说易拉罐装的酒被挤压变形了。想问下公司各地仓库对于产品分配是怎样的？这次发货延迟问题，有没有启发公司对各地仓库分散风险的考虑？另外还有多个留言说5月买到了去年4月的货（18个月保质期）。想问下这种保质期还剩不到三分之一还没卖出的货品，公司是如何评估价值的？是否会有更紧迫的动销压力？谢谢。	谢谢提问！我司旗舰店发货以上海仓为主，上海外仓为辅。受疫情影响，上海及全国各仓发货，都受到一定影响，我们也尽量在各仓重排计划，以适应变化。我们在淘宝特价渠道，会有少量尾货促销，完全在保质期内，顾客购买前是清楚效期的，属于正常的安排。我们产品的总体效期是非常健康的。
40	1、请问公司存货中的自制半成品及副产品具体是什么？ 2、请问预调鸡尾酒工艺流程，目前基酒是全进口的吗？未来使用国内自产的基酒会导致口味变动吗，忠诚度降低吗？未来公司的威士忌厂可用后能够带来多少的自供，多少的威士忌销售？ 3、请问白酒能否作为鸡尾酒的基酒，有难度吗？未来公司担心白酒大厂介入吗？有何应对措施？	谢谢提问！自制半成品，是已灌桶的威士忌，处于陈酿期间；副产品，主要是酒糟。预调鸡尾酒基酒，进口和国产都有。自产基酒可以提供更稳定、更高质量的原料保证。威士忌工厂可用后，可以满足预调鸡尾酒部分基酒需求，威士忌销售增量我们充满信心。鸡尾酒基酒是多元化的，高质量的品牌，有利于做大国内市场，我们期待优秀的市场参与者。
41	你好，公司的销售渠道目前极为单一，从年报看主要集中在一二线城市，三四线城市没有拓展渠道，请问公司，对于三四线渠道的拓展可有布局，由于太多的预调酒进入赛道，公司如不尽快扩展渠道，只集中在一二线城市，恐怕会有一些的风险，对于产品这方面，我看了网友还是认可的，最担心就是公司渠道的拓展。谢谢	谢谢您对我们的认可！我们是有很多空白市场，我们将不断加强渠道下沉和渗透！
42	请问公司旗下威士忌系列产品计划什么时候上市呢	您好！公司在威士忌陈酿过程中，会进行部分桶酒预售；原酒装桶2年后可以装瓶销售。谢谢！