

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 √线上调研：腾讯会议
参与单位名称	民生证券、尊为投资、华夏未来资本、太平洋证券、中庚基金、国金证券、淡水泉投资、东方证券、西南证券、中金公司、国联基金、睿郡资产、中信保诚、国联证券、华安基金、华鑫证券、国元证券
时间	2024年5月14日-17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>一、 2023年、2024年第一季度收入、扣非净利润都呈现出了良好的增长趋势，但毛利率有所降低，是什么原因？</p> <p>答复：一是公司去年对主要的核心单品进行了优化升级，产品成本略有上涨；二是公司采取积极的营销策略所致。</p> <p>二、 今年还会延续目前的 growth 趋势吗？</p>

答复：近年来公司积极调整产品结构，不断提升高中档酒的占比，在市场营销方面，加强与消费者互动，巩固并扩大核心消费人群，同时，严格预算管理，对费用进行精细管控，目前效果已初步显现，我们对未来的发展充满信心。

**三、从 2023 年第四季度、2024 年第一季度来看，公司的费用率下降很多，净利润率得到了很快的提升，主要原因是什么？**

答复：一是公司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，不断的提升营收规模和盈利水平；二是公司通过全面预算管理，进行成本费用控制，效果逐渐显现。

**四、今年第一季度河北地区的营收实现21%增速的原因，本部和板城怎么拆分？**

答复：近年来，公司不断的加强品牌建设，加强与消费者的互动沟通，品牌张力越来越强，市场占有率不断提升。今年第一季度，衡水老白干白酒收入与去年同期相比增长约 23%，板城酒业白酒收入同比增长约 14%。

**五、对于今明两年销售费用率下降幅度的指引？**

答复：近年来，公司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。降本增效不是阶段性的活动，公司会持续开展，随着公司管理成熟度越来越高，预期效果会越来越好。

**六、省内酒企格局的变化对我们省内品牌老白干、**

### 板城竞争和发展的影响？

答复：近年来，公司聚集区域、聚焦渠道、聚焦产品、聚焦品牌、聚焦消费者培育，发挥公司的品牌优势、产品优势、文化优势，加强与消费者的互动、交流与沟通，不断增强消费者粘性，不断优化调整产品结构，公司的产品竞争力、品牌美誉度、市场占有率不断提升。

### 七、我们今年政策和策略上有什么变化？包括资源投放倾斜度方面？

答复：近年来，公司积极的调整营销策略，一是从渠道为王向消费者为中心转变，不断的加强品牌建设，深度聚焦公司核心品牌，着力打造根据地市场，加强终端市场建设，进行品质营销、文化营销、体验营销、数字化营销，不断的增强消费粘性；二是在营销政策上，政策拉平，减少市场秩序风险，保持价格稳定，市场动作全面及时，重在动销和开瓶率，资源投放向核心单品聚焦。

### 八、今年整体河北白酒市场复苏情况，包括宴席、商务宴请复苏情况？

答复：在扩大内需、加强经济建设，加快产业转型的背景下，白酒的消费场景和消费意愿逐步恢复，品质名酒、文化名酒成为消费主流，主要价位段的产品动销较好。

### 九、孔府家酒去年和今年一季度增长不错，怎么看待后续增长情况？

答复：董秘刘总兼任孔府家酒董事长后，提出了复

兴老名酒，奋进新征程的战略，大力调整产品结构，对产品进行优化升级，不断赋予产品文化价值，将文化名酒的基因充分展现，通过加强品牌建设，为孔府家酒的品牌文化营造出浓厚的儒学氛围，让消费者在品尝孔府家酒的同时，也感受到博大精深的儒家文化，品牌知名度不断提升，改革效果逐步显现，目前呈现出良好的发展势头。

#### 十、怎么看待后续武陵酒的成长中枢？

答复：武陵酒通过这几年的品牌运作，品牌知名度越来越高，公司从粉丝识别到粉丝经营，从促销思维到培育思维，培养了众多忠诚的粉丝客户，目前在长沙有十几家千万级的经销商俱乐部，新的消费势力在不断的发展壮大。

#### 十一、武陵酒全国化进程如何？省内省外占比分别多少？怎么看省内市场的增长空间？

答复：武陵酒坚持直达终端的经营模式，目前还是以湖南市场为主，在湖南省内的常德、长沙、及附近的张家界、岳阳、益阳、娄底、株洲、怀化等市场品牌知名，有很大的市场发展空间。武陵酒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，在部分省份进行了市场布局，目前还是以省内市场为主。