

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	华泰证券、德邦证券、工银资管、恒越基金、国联资金、国投证券、国联证券、申万宏源、招商证券、博时基金、华夏基金、广发基金、西南证券、中信资管、东北证券、浙商证券、广发证券、方正证券、银华基金、国信证券、长江证券、招宝基金、东吴证券、尊为投资、交银施罗德基金、财通基金、银河证券、海富通基金
时间	2024年5月23日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：刘彦龙 董事会秘书：刘勇 证券事务代表：刘宝石
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、 怎么看现在白酒行业市场环境的变化？</p> 答复：白酒的产销量最近几年大幅下降，2016年全国白酒产量1300多万吨，去年统计局数据是449万吨，白酒协会的数据是600多万吨，规模以上企业的数量也在减少，白酒行业头部集中趋势明显。

二、未来公司收入增速的如何？

答复：一线名优酒企渠道下沉，给地方区域酒企带来了很大的压力。我们根据五个品牌各自的特点，聚焦各自的产品、区域、资源，加强与消费者互动，保障渠道的健康发展，不断提升管理水平，充分发挥自己的优势，我们对未来发展充满信心。

三、展望未来公司利润率水平？

答复：与其他白酒上市公司比较，公司利润率水平相对较低，但纵向看，与以往相比，近年来公司的利润率有了大幅提升，这些年公司持续调整产品结构有了明显效果。我们会持续努力，不断的提升利润率水平。

四、公司如何平衡向上做产品结构和做百元价格带的产品？

答复：公司的核心产品是衡水老白干 1915、十八酒坊甲等 20、甲等 15 等产品，重点依然是聚焦次高端。在百元价位带，公司前些年成立了创新酒事业部，集中精力做好百元价位带及大众酒。

五、公司目前有 5 个品牌，公司有何发展规划，各品牌之间如何做到协同？

答复：公司这几年坚持做聚焦，聚焦人财物资源、聚焦产品、聚焦市场，围绕战略规划聚焦白酒主业，持续提升经营业绩和核心竞争力。

公司每个季度都会召开生产、技术、营销等业务板块的交流会，加强协同，不断的提升公司实力。

六、衡水老白干和武陵酒的重点市场？

答复：衡水老白干的重点市场是河北市场，武陵酒的重点市场是湖南市场，湖南市场的重点是常德和长沙市场。在聚焦重点市场发展的同时，也在有序的扩展省外市场，省外重点市场重点突破。

七、公司这几年吨价提升也比较明显，但是毛利率没有明显的提升，主要原因是什么？公司费用率未来的展望？

答复：与一线名优酒企相比，公司的费用占比相对较高。主要原因是公司需要不断的加强品牌建设，加强与消费者的互动交流，需要不断的对消费者进行培育。近年来公司狠抓费用管理，做到精准投放。

关于毛利率，公司去年对主要的核心单品进行了优化升级，升级之后成本增加。公司会在保持自己产品风格的前提下，不断适应消费需求，对产品进行优化升级，未来公司在人员培训、技术、环保、安全生产等方面会持续增加投入，促进公司健康、稳定、高质量的发展。

关于对费用率的展望，公司会加强预算管理，加强对费用的精准投入，争取费用率逐年下降。

八、河北省占率的展望？

答复：我们的目标是河北市场占有率逐年稳步提升。

九、如何评价股权激励取得的效果？

答复：通过实施股权激励，我们把营销、技术、生产、管理骨干都纳入进来，授予 207 人限制性股票，充分调动了核心骨干人员的工作积极性，将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，实现了公司高

质量的稳健发展。

十、公司产能情况？

答复：公司五个品牌的产能都是非常充足的，衡水老白干酒、武陵酒近年来都实施了扩建，为今后销量提升打下了基础。

十一、公司的经营计划？

答复：24年的经营计划，公司在年报中进行了披露，24年的收入目标是57.8亿元，同比增长10%。

十二、石家庄市场的规划？

答复：石家庄是省会城市，公司把石家庄市场作为核心重点市场，一是在人员上，把最优秀的营销总监派到了石家庄，公司主要高管要定期去石家庄；二是在费用上，向石家庄市场倾斜；三是坚持灵活的营销策略，今年第一季度，石家庄市场的销售额实现了快速增长，效果在不断显现。

十三、对消费升级和消费降级的看法？

答复：消费升级是大势所趋，经济发展总是向上走的，人们的收入随着经济的发展也会不断增长的，我们对未来的持续增长充满信心。