

证券代码：600779

证券简称：水井坊

## 四川水井坊股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体来访	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	安和投资、财通证券、大成基金、淡水泉投资、德邦证券、东方财富证券、东方证券、东兴证券、方瀛投资、方正投资、高盛证券、光大证券、广发证券、国金证券、国寿资产、国泰君安证券、华安证券、华宝基金、华创证券、华金证券、华泰证券、华鑫证券、惠通基金、民生证券、南方基金、南京证券、宁波磐石投资管理有限公司、上海证券、申万宏源证券、天风证券、同犇投资、西部证券、兴业证券、信达证券、招商证券、浙商证券、中华保险、西南证券、中金公司、中信证券、中邮证券、中港资本等分析师、机构投资者共计 225 人。	
时间	2024 年 4 月 28 日下午 14:00-15:30	
地点	公司会议室	
上市公司	公司董事、代总经理、财务总监：蒋磊峰先生	

<p>接待人员姓名</p>	<p>公司核心品事业部总经理：蒋炜先生 公司首席市场与数字商务官：周苑忻女士 公司首席公共关系事务官：洪宗华先生 公司党委书记、董事会秘书：田冀东先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>本次投资者关系活动主要内容如下：</b></p> <p><b>一、 公司 2023 年及 2024 年一季度业绩和公司战略介绍</b></p> <p>2023 年，公司实现营业收入 49.53 亿元，较上年同期增长 6%，净利润 12.69 亿元，较上年同期增长 4%。全年来看，公司收入与利润均较上一年度保持增长，完成了年初制定的全年经营目标。</p> <p>2024 年一季度，公司实现营业收入 9.33 亿元，较上年同期增长 9%，净利润 1.86 亿元，较上年同期增长 17%。</p> <p>2024 年，公司将进一步扩充长远供应产能，加强科研投资，提高产品品质；持续提升品牌力，坚持品牌传承与创新；优化价值链，探索团购渠道业务，助力生意成长；推进 ESG 各项议程，进一步贯彻落实“真诚出发，启航卓越”的公司文化。同时， 加速渠道发展，提高 T1、城市及门店覆盖率；持续强化井台及典藏品牌建设的投入；持续聚焦高端化销售公司的经营模式，深耕前 20 大城市；推出更多 200 元左右价格带的水井系列产品，适当补充产品组合。</p>

## 二、投资者提问环节

### 1、公司 2024 年的经营规划和业绩目标？

答复：公司 2024 年的经营目标是主营业务收入和净利润均保持增长。

关于主要工作，公司将深化发展核心市场，继续增加全国销售网点；集中资源打造臻酿八号全国百强城市，获得该产品在这些城市的快速成长；持续优化价值链，持续拉动销去库存，促进业务良性循环；持续探索团购渠道业务，助力生意成长。

关于品牌，公司将进一步加强圈层营销，持续培育水井坊 600 余年非遗品质基因以提升品牌力，坚持品牌传承与创新；持续提升品牌力，坚持品牌传承与创新。

关于公司内部，公司持续加强公司质量及食品安全文化建设，提升食品安全管理人员能力水平，推行全面质量管理，包括供应商质量管理提升等。

### 2、公司如何判断 2024 年次高端白酒发展趋势？

答复：150-400 元受益于当下的大环境，其中 300-400 元板块增速会高于 400-500 元板块；150-300 元板块正经历双位数成长。名酒的大单品在上述板块占据有利位置，但同时白酒行业也面临着渠道库存的压力。

目前，知名白酒品牌都在核心大单品上分配更多的资源做拓展。

3、在过去一年中，水井坊在产品创新和升级方面有哪些主要举措？公司是如何应对激烈的市场竞争并保持

## 产品竞争力的?

答复：一方面，公司拓展高端圈层，2023年推出了第一坊和井台逸品；另一方面，公司在系列酒上增加一定的投入，重新推出天号陈、水井宴和小水井等产品。

### 4、典藏及以上产品的销售情况和公司未来高端化的方向。

答复：高端化销售公司将持续聚焦在20个城市，围绕“品牌建设+销售”的模式，公司也将继续推出限量高端产品，与经销商合作销售以提升品牌形象。典藏也将持续探索提升酒体质量与促进品牌建设。

### 5、公司近期核心产品的批发价及库存表现。

答复：目前公司经销商的库存控制在2个月以内，处于较为合理的水平，接下来公司将促动销去库存，提升门店存货的周转速度。

### 6、公司分产品、分区域、分消费场景的销售情况。

答复：2023年，水井坊品牌系列的营业收入增长了3.73%，其中臻酿八号是整体增长的核心驱动力，电商得益于大单品策略和高性价比，有助于公司毛利率提升，而井台和典藏面临着挑战；天号陈和系列酒的营业收入增长了64.08%。

前八大市场引领公司业绩增长，新兴市场中江西省和内蒙古自治区销售呈现良好态势。

商务消费场景恢复缓慢，宴席和朋友聚饮恢复理想。

### 7、天号陈的销售状况和未来规划。

答复：天号陈基数小，增速快，公司力争该产品未来实现较快增长。

#### **8、臻酿八号的未来规划。**

答复：公司计划“加倍下注臻酿八号”，在重点城市扩大有效门店分销，并建设稳定的价值链体系。

#### **9、公司今年的招商计划是什么？渠道拓展哪方面的规划？**

答复：2024年，公司计划持续增加分销门店数量，并提升已拓展门店的单产，同时招募新的团购经销商以销售不同的产品组合。井台和典藏主要聚焦在具有团购资源的明星网点。

#### **10、公司2024年销售费用的计划和投放重点。**

答复：面临激烈的市场竞争，公司会维持相对较高的销售费用率以保持品牌竞争力。

#### **11、公司管理层在组织调整方面是否会有新举措？**

答复：公司总经理聘任工作目前正有序推进中，公司将按照法律法规及时履行信息披露的义务。

公司战略是董事会战略委员会制定的，总经理的变化不会影响公司战略的执行。

#### **12、邛崃全产业链项目的新产能预计多长时间后用于生产臻酿八号？**

答复：符合标准的基酒至少要贮存四年才能用于臻酿八号的生产。