

证券代码：000860

证券简称：顺鑫农业

北京顺鑫农业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
活动参与人员	华福证券：张东雪；大家资产：李德宝；华西证券：李嘉瑞； 国投瑞银：王方；华泰证券：宋英男；海通证券：颜慧菁； 浙商证券：张家祯；汇安基金：许之捷；嘉实基金：鲍强； 东吴证券：苏钺；新华基金：夏旭；德邦证券：韦香怡； 建信养老：徐瑞；交银施罗德：张程； 顺鑫农业： 董事、副总经理、董事会秘书 康涛； 副总经理、财务总监 董文彬；证券事务代表 谢闯
时间	2024年5月16日（周四）下午2:30-3:30
地点	顺鑫国际商务中心14层会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p><b>1. 展望2024年度，公司在新一年的经营计划是什么，有什么新规划或者新提的打法？</b></p> <p>答：公司基于宏观经济形势与行业发展特点，制定公司发展战略，以上市公司治理为核心，全面提升上市公司质量，做强做优白酒、猪肉两大主业，分板块讲：</p> <p>白酒板块，首先是调结构，做好产品分级，持续打造以白牛二和金标为核心的光瓶酒“双轮驱动”战略，此外，要扛起</p>

以经典为代表的二锅头品类大旗，拉升品牌高度。其次是强营销，强化金标牛的市场营销，着力办好“金标牛烟火气餐厅榜”第二季系列活动；以经典二锅头品牌化运作为抓手，提升品牌高度，积蓄品牌势能，以经典升级产品为基础，逐步形成战略产品矩阵，带动整体销售增长。最后是夯基础，在品牌定位上，坚持核心表达，持续固化品牌印象，让品牌为自己发声；同时强化科技赋能，把牛栏山特色风味表达与品质表达结合起来，进一步升级饮用体验；最后深化文旅融合，利用好文化苑平台，讲述好品牌故事，提高牛栏山品牌文化影响力。

肉食业务板块的整体经营计划是：紧抓猪肉产业链前端的“种猪繁育销售”和产业链后端的“精深加工”与“熟食”，提升猪肉板块经营效益。

## **2. 白酒板块,过去的一年,北京市场发生了什么变化? 面向 2024 年,针对北京市场的动作是什么,有销售团队的扁平化趋势吗?**

答:2023 年度公司在北京市场开展的工作概括为,公司直控终端团队的建设初显成效,市场的价格管控和终端管理水平实现质的提升,高端产品销售规模也进一步扩大,形成牛栏山酒厂“大本营”市场的良好示范。

在北京市场的下一步动作,发挥北京市场引领作用,重视公司在北京市场盒装酒的相对优势,以经典二锅头的升级为着力点,推进品牌一体化运作,决胜次高端市场;重构北京市场营销体系,优化经销商团队,推进扁平化管理,提高市场响应速度。

## **3. 公司白酒销售方面, 2023 全年, 中低档酒在下滑, 只有高档酒在增长, 请问公司是什么原因?**

答:高档酒的营收在 23 年度同比增加 45.31%, 公司分析增幅比较大的原因主要有:一是因为 2022 年高档酒的基数比较低;二是因为报告期内有多款中、低档酒档次提升为高档酒, 公司内部的高档酒产品序列扩容;三是北京市场的直控终端团队建

设初显成效，北京市场的高端酒恢复较好；四是场景层面来看，宴席消费、餐饮堂食恢复导致朋友聚饮的场景增加，这些烟火气的恢复尤其是对北京市场的促进作用增强。

**4. 2023 年白牛二和金标的销售情况？关于金标的销售，公司在 2023 年度做了些什么动作，有什么成果？**

答：白牛二的销量，可以参考 2023 年度报告中披露的数据，“42 度 500ml 牛栏山陈酿酒”在报告期内销售量为 24.64 万千升，占总销量 36.65 万千升的 67.22%。金标的具体销售量，2023 年度销售了 6,531.27 千升，占公司 2023 年度白酒总销量的比例为 1.78%。

金标陈酿上市以来，酒厂相继组织了“百城大会战”“金标牛烟火气餐厅榜”第一季等系列活动，并加大了广告赞助、植入等曝光的力度。例如，在长三角市场，公司以“金标陈酿”市场拓展为抓手，通过扁平化市场渠道管理，深化市场终端的网络建设，报告期内金标牛重点市场的目标终端铺货率继续上升，样板市场的打造走深走实；而在新疆市场，则通过深耕餐饮渠道终端，借助多种传播形式营造“牛栏山”的市场氛围，形成了金标陈酿等系列产品的支柱体系，成为牛栏山酒厂在西北市场的示范样板。

**5. 请介绍一下公司在今年一季度的收入和利润变化情况？**

答：公司在 2024 年第一季度，实现营业收入 40.57 亿元，同比变化为-0.75%，归属于上市公司股东的净利润为 4.51 元，同比变化为 37.42%。分板块看，白酒板块的营收和净利润均有增长；猪肉板块相比 2023 年同期是减亏的；同时，2024 年由于已经没有地产业务的影响，综合起来，公司一季度的净利润同比增加。

**6. 公司猪肉板块在 2023 年度的情况怎么样？公司后续有剥离猪肉产业的计划吗？**

答：2023 年报告期内，公司猪肉板块整体实现营业收入

	<p>25.98 亿元，同比 2022 年减少了 4.59%。公司聚焦白酒和猪肉两大主业，尚无剥离猪肉产业的计划。</p> <p><b>7. 大股东增持这一事项，对市场和投资者注入了强心剂，请问目前进展如何，接下来是怎么样子的？</b></p> <p>答：在今年 2 月份的披露公告中，大股东顺鑫控股表示基于对公司未来持续稳定发展的信心以及公司价值的认可，提升投资者信心，增持公司股份。截至 2024 年 5 月 1 日，本次增持计划实施期限过半，2024 年 2 月 2 日至 2024 年 4 月 30 日期间，顺鑫控股通过集中竞价交易方式累计增持公司股份 6,301,500 股，占公司总股本的 0.8495%，增持金额为 10,001.31 万元。本次增持计划尚未实施完毕，顺鑫控股将按照增持计划继续实施，公司将根据有关规定及时履行信息披露义务。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>