

证券简称：华致酒行

证券代码：300755

## 华致酒行连锁管理股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券孙山山、国泰君安陈力宇、天风证券王泽华、长江证券陈亮、浙商证券张潇倩、安信证券赵国防、长城证券刘鹏、民生证券辛泽熙、招商证券欧阳天昊等。
时间	2022年3月28日 19:30-20:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	常务副总经理：杨强 财务总监：梁芳斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021年，公司在董事会、管理层和全体员工的共同努力下，秉承“精品、保真、服务、创新”的核心理念，紧紧围绕发展战略及年度经营目标任务，进一步巩固并深化了与国内外知名酒厂及酒商的长期合作关系，完善并优化了覆盖全国的“毛细血管式”的全渠道营销网络，有效扩大了公司在酒水流通领域国内市场领先的地位。报告期内，公司业绩实现较快速增长，实现营业收入 745,999.51 万元，同比增长 50.97%；实现净利润 68,813.74 万元，同比增长 80.98%，其中归属于上市公司股东的净利润 67,553.19 万元，同比增长 81.03%。</p> <p><b>1. 公司精品酒方面的发展规划？</b></p>

答：华致精品酒的开发工作持续在提升，跟名酒厂的合作密切且广泛。2021 年陆续开发了习酒窖藏 1988 琉金、金酒鬼、赖高淮等畅销产品，受到市场广泛认可；2022 年计划推出升级版虎头汾酒、古井贡 1818 等新品。

## **2. 行业竞争格状况如何？**

答：第一、酒类销售企业数量众多，零售业态多元化；公司所处行业属于充分竞争行业，占市场较大份额的大型龙头企业较少，市场集中度较低，整体处于向规范化、规模化发展的过程中。在新零售模式的影响下，部分酒类零售企业开始打通线上与线下，将网络与传统渠道相结合，利用共享经济模式发展酒类销售渠道。第二、保真和品质成为企业竞争的焦点；一直以来，“假酒”问题困扰着酒类制造商，销售商和消费者，产品保真优势对于扩大客户群体和市场影响力，增加顾客忠诚度有着举足轻重的作用。随着居民收入的增长和消费结构的升级，名品新品的开发与遴选、引入与推广开始成为销售企业拓展市场、增强竞争力的有效途径。因此，在整个流通环节，能够为消费者提供真品酒水、高品质酒水将是酒类销售企业增强竞争力，获取市场份额的有效手段。

## **3. 收入按渠道划分情况以及各渠道的毛利率水平？**

答：不同销售渠道平均毛利率差异较大，主要受产品结构、渠道特点、客户议价能力等因素影响。从渠道特点和客户议价能力看，公司华致品牌门店、零售网点、团购渠道直接面对销售终端或最终客户，减少经销、分销环节，节约了中间成本，因此能够获得较高的溢价，平均毛利率较高。公司 KA 卖场客户主要是麦德龙、卜蜂莲花、沃尔玛、华润万家等知名大型商超，其具有门店范围广、铺货规模大、市场份额稳定的特点。公司借助 KA 卖场的渠道资源，实现营销网络在特定区域市场的延伸，有利于提升产品覆盖面和品牌知名度，由于商超客户采购规模较大，议价能力较强，因此平均毛利率较低。具体数据请关注公司披露的《2021 年年度报告》。

## **4. 请介绍一下荷花酒的整体情况？**

答：公司与河北中烟工业有限责任公司、贵州省仁怀市茅台镇荷花酒

	<p>业有限公司达成战略合作，成立了由公司控股的合资子公司荷花数据科技有限公司，整合三方优势资源，共同推广“荷花”品牌。“荷花”品牌于1959年正式创牌，至今已有60年历史。荷花酒来自于中国名酒之乡遵义仁怀市的茅台镇。目前在销的荷花酒有荷花传奇系列、荷花领袖系列、荷花玉系列等。荷花酒是公司的主销产品之一。2021年荷花酒系列产品销量良好。</p> <p><b>5. 公司的毛利变化趋势及原因？</b></p> <p>答：报告期内，公司利润主要来源于主营业务利润，其他业务的利润贡献低。从产品角度分析，公司的主要利润来源于白酒销售业务，毛利占公司主营业务毛利的85%以上。公司在保持传统产品优势的同时，不断开发新的产品，以满足消费者的需求。从销售渠道分析，公司利润主要来源于直供终端和自有的华致连锁门店，且整体呈现增长趋势。符合酒类流通行业趋势及公司“发展终端，终端制胜”的营销策略。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月28日