

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者登陆“中国证券报中证网” ( <a href="http://www.cs.com.cn/hyzblm/roadshow/">http://www.cs.com.cn/hyzblm/roadshow/</a> )
时间	2022年03月29日 9:30-11:30
地点	网络远程
上市公司接待人员姓名	董事长：吴向东 董事、总经理：李伟 常务副总经理：杨强 财务总监：梁芳斌 董事会秘书：张儒平 独立董事：雷光勇 保荐代表人：邹扬
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2022年3月29日上午9:30-11:30在中国证券报中证网举行公司2021年度业绩网上说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问答环节内容如下：  1. 酒类流通行业竞争激烈，请介绍一下酒类流通行业的供货渠道的护城河？

答：目前，在我国酒类流通行业中，大型传统经销商占据着重要地位。而一般的酒类销售企业实力有限，很难直接取得酒类生产商的产品销售代理权，需要在品牌运营、营销网络、销售规模、财务状况、服务能力、资信状况等多方面具备突出的优势。行业的新入者很难在短时间内具备前述优势。谢谢！

### **2. 能否介绍一下公司所处行业的国内发展历程及特点？**

答：我国酒类流通行业发展主要经历了四个阶段。第一阶段（20 世纪 90 年代以前），酒类产品计划供应，销售终端形式单一，以阶梯式的各级糖酒公司（或国营商店）为酒类产品的主流分销渠道。第二阶段（20 世纪 90 年代至 2005 年前后），酒类产品从计划供应向市场配置转变，酒类产品流通效率显著提升，经销商开始逐步占据主导地位。第三阶段（2005 年至 2012 年），酒类流通渠道逐步扁平化，并呈现出多元化、专业化、规模化和品牌化的特征。第四阶段（2013 年以来），新型流通渠道开始兴起，营销服务成为重点。

近年来，随着国民经济持续稳健发展和流通标准规范的广泛运用，酒类流通行业取得了巨大的发展。酒类经营者资质管理日益完善，市场秩序明显改善，流通效率稳步提升，流通成本有所降低，酒类流通现代化程度不断提高。借助于酒类产量稳定供应与流通渠道的拓宽，酒类流通在居民收入不断增加与城镇化程度不断提高的背景下将有广阔的市场空间。

### **3. 请问公司的主要经销产品有什么？**

答：公司与国内外知名酿酒企业及大型酒类流通商建立了长期、稳定的合作关系，经销的产品包括飞天茅台、普通五粮液等知名酒品。同时，公司与国内酒企合作开发了“贵州茅台酒（金）”、“荷花酒系列”、“钓鱼台精品酒（铁盖）”、“赖高淮系列”、“古井贡酒 1818”、“虎头汾酒”、“52 度金酒鬼”、“53 度习酒窖藏 1988（琉金）”等多款优质、畅销酒品，是上述产品的总经销。公司与富邑集团（TWE）建立合作关系，在国内销售推广其旗下奔富酒庄（Penfolds Winery）与璞立酒庄（Beaulieu Vineyard）

的高端葡萄酒。2020年，公司与拉菲罗斯柴尔德集团建立合作关系，在国内销售推广“小拉菲”多哈米隆酒庄干红葡萄酒、“小小拉菲”拉菲波亚克红葡萄酒。公司现经营国内外精品白酒、葡萄酒、烈性酒等产品近4,000种。

**4. 请介绍一下公司的竞争优势？**

答：您好！公司的竞争优势主要表现在品牌优势、产品保真体系优势、全渠道营销网络优势、覆盖全国的直供网络、优秀的核心管理团队、产品筛选及开发优势、精品酒水全品类产品体系、成本管控优势、产业链信息化管理优势、多元化的产品服务等方面。具体内容可以参考公司《2021年年度报告》第三节关于核心竞争力分析的内容。谢谢！

**5. 请说明一下公司的毛利变化趋势及原因？**

答：您好！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。谢谢！

**6. 请说明一下公司销售商品收入确认时间的具体判断标准？**

答：您好！公司按严格《企业会计准则》的收入准则的要求，公司销售商品属于在某一时刻履行的履约义务，在商品已发运至客户并取得客户确认、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入确认。公司销售至商超的商品，分为一般销售与代销，对于一般销售，在商品已发运至客户并取得客户确认、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入确认；对于代销的，以商超实际已经销售的商品，公司收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。谢谢！

**7. “保真”是公司重要的核心优势之一，请问公司如何实现酒品保**

**真控制？**

答：公司始终坚持以“保真”作为自己的立身之本，采取源头控制、信息技术管理和消费者监督相结合的手段，保证渠道内的酒品均为真品。具体措施包括：（1）公司坚持产品的源头采购、选择合格的供应商以及与厂商安全交接，以保证在采购环节对产品品质的控制。（2）借助物流码、防伪标系统、防伪箱标等防伪技术和管理措施，公司建立了酒类产品在运输及销售环节的追溯体系，便于流通管理中的查询、验伪。（3）公司派专人参与酒企公司的打假队伍，借助厂商力量共同合作维护市场秩序。

**8. 介绍一下荷花酒的整体情况？**

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。谢谢！

**9. 介绍一下 2021 年收入及净利润高增速的动因**

答：您好，2021 年华致酒行收入及净利润高增速的原因主要包括：华致保真连锁品牌效应持续扩大，“买真酒到华致”、“买名酒到华致”的理念进一步得到了渠道和消费者的认可；公司战略布局稳步推进，营销队伍不断扩大，综合营销能力不断提升；直供终端门店和华致连锁门店的数量和质量稳步提升，公司对门店的服务赋能持续推进，分销能力显著提高，销售收入同比大幅增长；全球名酒供应链得到持续拓展，定制精品酒及名酒销售大幅提升，对销售和利润均有较大贡献。谢谢！

**10. 面对市场诸多竞争对手，华致酒行的核心竞争力到底是什么？**

答：您好！公司主要竞争力：（1）有 26 年白酒行业从业经历；（2）销售网络布遍全国；（3）管理和销售队伍专业程度高，熟悉网点客户和专

业知识强；（4）上游合作企业均是行业头部生产企业；（5）线下线上渠道结构丰富，传统渠道和新零售渠道全方位触达消费者；（6）公司数字化运营管控能力强；（7）保真销售体系管控能力强，品牌信誉得到广大消费者认可。谢谢！

**11. 今年咱们公司的主推产品有哪些？谢谢！**

答：您好！精品酒的开发工作持续提升，跟名酒厂的合作密切且广泛，产品储备充足。今年核心产品包括荷花·玉系列、习酒窖藏 1988 琉金、金酒鬼、赖高淮等，也会有升级版虎头汾酒、古井贡 1818 等新品陆续面世。

**12. 关注到公司去年成立了短视频直播公司，可否介绍一下公司数字化营销的进程？谢谢！**

答：您好！公司已有较为完善数字化营销体系，并不断拓展品宣渠道和营销手段，通过数字化技术营造消费场景和消费者体验，比如直播、私域流量池、线上线下结合、内容营销等。谢谢！

**13. 公司今后三至五年的发展愿景是什么**

答：您好！公司将继续秉承“精品、保真、服务、创新”的经营理念，为广大消费者提供优质、保真的精品酒水。以遍布全国的销售渠道为基础，顺应行业发展趋势，整合渠道、运营、品牌和研发资源，实现持续、稳定、健康发展，成为具有国际影响力的精品酒水营销和服务商。

公司积极响应降低流通成本，提高流通效率的行业诉求，大力拓展直供终端渠道，以优势城市为基础向全国范围推广，为消费者提供优质酒品服务，同时借助信息化建设增强运营管理能力，融合线上需求与线下网点，建立并完善酒类营销生态服务体系，提升满足客户需求的速度与质量，不断追求卓越品质，将公司打造成为新经济、新零售的典范企业，铸造优秀品牌。谢谢！

**14. 请介绍一下公司和茅台、五粮液的合作情况？**

	<p>答：您好！公司与贵州茅台、五粮液均有着长期、稳定的合作。公司是贵州茅台的特约经销商，取得了飞天茅台的经销权。公司与贵州茅台联合开发了贵州茅台酒（金），并为此产品的总经销商；公司代理第八代五粮液，销售良好。谢谢！</p> <p><b>15. 领导，想问一下公司的重点区域市场有哪些？</b></p> <p>答：您好！华致布局全国市场，全国各省业务均呈上升趋势。目前，重点发展的市场有北京、华东、华南、河南、川渝、山东、湖南等经济和人口体量较大的区域及省市。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月29日