

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：2023-001

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	长江证券陈亮、长城证券刘鹏、天风证券王泽华、中信证券蒋祎、兴业证券金秋、东吴证券吴劲草、浙商证券杨骥、长城证券刘鹏、德邦证券尤诗超、中信建投刘乐文等 46 位分析师。
时间	2023 年 04 月 19 日 19:30-20:15
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理：杨强 董事、副总经理：杨武勇 财务总监、董事会秘书：梁芳斌
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层介绍公司情况 过去的 2022 年是极具挑战的一年，面对国内外政治、经济形势变化，及国内酒类消费品市场疲软、消费场景缺失和上游产品涨价等困难的背景下，公司在董事会、管理层和全体员工的共同努力下，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，不断加强覆盖全国的全渠道营销网络的布局，不断完善优质营销团队建设，提高服务水平；并及时根据市场变化及时调整营销策略，稳步提高公司在酒水流通领域国内市场领先的地位。公司 2022 年实现营业收入 87.08 亿元，同比增长 16.73%；实现净利润 3.74 亿元，

同比下降 45.72%，其中归属于上市公司股东的净利润 3.66 亿元，同比下降 45.77%。

二、问答环节

1. 公司 2022 年销售收入增长，及毛利率下降原因？

答：2022 年华致酒行收入保持增长的原因主要包括：（1）“买真酒到华致”、“买名酒到华致”的保真连锁品牌效应持续扩大；（2）结合疫情的防控形势，公司战略进一步优化，营销节奏把握有度；（3）公司内部管理流程进一步优化，市场反应能力和运营效率得到显著提升；（4）公司连锁门店分销能力不断提升，销售收入同比大幅增长；（5）直供终端门店数量持续扩增，有效助力销售收入持续增长；（6）精品酒产品矩阵不断丰富，名酒供应链体系持续健全。

毛利率有所下降的主要原因包括：（1）受疫情影响，公司顺应市场需求，主动调整产品结构，名酒销售占比同比提高；（2）精品酒促销力度加大，导致精品酒毛利率同比下降；（3）部分名酒的毛利率也有所下降。

2. 目前荷花酒销售情况如何？

答：荷花酒是公司精品酒中的核心战略产品，公司与河北中烟及荷花酒厂达成战略合作，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。2022 年荷花酒系列产品销量良好，保持增长态势。报告期内，公司推出荷花酒新品“金蕊天荷”，斩获 2022“酒界奥斯卡”比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛全场最高奖项“大金奖”，并获评中国赛区最高分，荣获“中国最佳烈性酒”称号。其在定价及消费场景上更符合当前市场环境和消费习惯，上市以来表现良好。荷花酒是公司的主销产品之一，今年将重点打造“荷花”品牌，持续加大荷花系列酒的市场投入，适时推出符合市场需求的新品，满足消费者需求。

3. 2023 年公司对于精品酒品鉴会的规划？

	<p>答：公司十分注重品鉴会对精品酒的推广作用，2023 年公司会加大品鉴会召开次数。2022 年疫情期间，公司逆势扩招销售人员，增至 1928 人，销售团队扩大为品鉴会的召开提供重要保障。2023 年，随着今年市场回暖，公司将充分发挥渠道、产品、人员、营销等资源优势，紧抓回补性消费及市场发展新机遇，有计划有节奏地加大精品酒营销投入，并开展圈层营销及“高端品鉴会”，充分激活公司精品酒在市场需求端的势能。</p> <p>4. 2023 年公司连锁门店品牌升级的规划？</p> <p>答：华致名酒库、华致酒行是公司伴随行时代进步和行业发展，在不同时间段、不同市场条件下陆续推出的两类连锁门店业态。报告期内，华致酒行旗舰店相继落地北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、宁波、青岛、郑州、西安、乌鲁木齐、长春、福州等各大核心城市，大力发展优质旗舰店，持续扩大品牌影响力。2023 年，公司将不断升级连锁门店，以“有序退出、逐步升级、精准引入”三步法逐步完成“华致酒库”、“华致名酒库”到“华致酒行”的品牌升级工作，在一二线重点城市大力发展优质旗舰店，正式开启“华致酒行 3.0”时代，为广大消费者打造出更多、更优质、更便捷的保真名酒购买场所。</p> <p>5. 公司对 2023 年的展望与规划？</p> <p>答：2023 年，华致酒行将紧抓经济发展及行业新机遇，开创企业新局面，以保真体系和严苛管理筑牢品牌信用基石，持续增强产业链上下游的黏性，积极拓展全渠道销售网络，做好上至国内外知名酒企的深度合作，下至终端网点和消费者的精细化服务；同时，加速数字化战略升级，不断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，追求卓越品质，将公司打造成新经济、新零售的典范企业。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 20 日