

安徽古井贡酒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 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	古井贡酒 2022 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023 年 5 月 23 日 15:00-17:00
地点	网上业绩说明会
上市公司接待人员姓名	总经理：周庆伍先生 独立董事：王瑞华先生 常务副总经理：闫立军先生 副总经理：许鹏先生 副总经理、董事会秘书、总会计师：朱家峰先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：2022 年年报中其他流动负债预提费用 9.42 亿主要是什么内容？销售费用中综合促销费 18.25 亿具体内容包括什么？</p> <p>答：您好，预提费用主要为公司已发生未核报的市场费用。综合促销费主要包括消费培育、市场推广等费用。感谢您对公司的关注。</p> <p>2、问：古井贡酒省外推广计划，主推的产品是哪些？现在最好的区域是哪个，后续推哪些区域？</p> <p>答：您好，公司坚持“全国化、次高端”战略，聚焦苏鲁豫浙冀等市场，逐步向全国其他市场进行辐射。主推产品线为古 20、古 16、古 8。感谢您对公司的关注。</p> <p>3、问：周总您好，看到去年年报说黄鹤楼酒业有限公司营业收入 17.535 亿元，黄鹤楼系列收入 12.63 亿元。最近有报道说黄鹤楼酒业去年营收突破 20 亿大关。想问下这个突破 20 亿是不是含税的收入突破？黄鹤楼公司在黄鹤楼品牌 12.63 亿元之外的收入主要是由哪些产品业务构成的？看到黄鹤楼最近力推南派大清香·楼 20。想问下黄鹤楼酒的未来定位是不是就是南派大清香？那公司里面还有不少陈香、兼香产</p>

品，以后是战略放弃还是维持现状不加码资源？

答：您好，2022年黄鹤楼酒业含税营业收入为20.52亿元。未来黄鹤楼酒业战略定位：一手抓浓香提升，一手抓清香战略突破，聚焦资源、聚焦湖北，实现市场快速突破。感谢您对公司的关注。

4、问：周总您好，看到黄鹤楼酒去年12月就在抖音直播过，但为什么第二次直播是在5月5日才开始呢？这中间半年黄鹤楼酒抖音团队是经历了什么？5月目前这几场直播就中午直播1小时左右，相比其他白酒品牌直播时长太短了。店铺24个链接有13个链接销量是0。公司对抖音店铺运营有什么调整思路吗？还是只是当一个展示货架作用？

答：您好，黄鹤楼酒业抖音直播业务前期属于技术测试和试播阶段。未来黄鹤楼酒业将在抖音平台进行自播带货+达人带货，传播黄鹤楼酒文化和品牌形象。感谢您对公司的关注。

5、问：闫总您好，昨天看古井贡酒官方直播主播说，古井贡今年战略主推怀旧乳玻。一个月前糖酒会上看到古井贡酒和李国庆合作直播，当时6瓶500毫升的双耳乳玻369元。昨天看抖音官方店铺直播393元。五一在合肥线下看到乳玻有持续一年的扫码再来一瓶250毫升的活动，还有扫码中6/3/3元红包活动。想问下为什么今年古井贡酒要把这个大众价位的乳玻作为重点？会和古井贡酒之前几年在徽酒价格带升级的动作相佐吗？扫码再来一瓶、红包这些活动运行半年来效果如何？公司怎么协调经销商、终端小店老板支持厂家的再来一瓶活动？

答：您好，公司目前推出怀旧版光瓶酒，定位为大众消费口粮酒。扫码再来一瓶、红包活动主要为刺激动销开瓶，效果良好。产品动销好，终端门店积极性高。感谢您对公司的关注。

6、问：闫总您好，看到古井贡去年线上收入6.1亿元，这次春糖和李国庆合作直播影响力挺大的。但看到李国庆直播时候不断上架了250毫升9.9元的乳玻福利，以及年份原浆幸福版小酒45度100毫升9.9元的福利，后者当时显示已售2.7万单。还有黄鹤楼53度20小酒125毫升9.9元福利。最近看古井贡酒抖音直播说1分钱抽129元的乳玻怀旧版双支礼盒装。想问下线上放这么多单的小酒福利，线下经销商是否会有意见觉得分销价格体系被影响？厂家是怎么控制线上低价款的量或者比例的？对抖音直播间今年运营的具体目标是什么？是拉新吸粉还是其他？谢谢，期待您的回复。

答：您好，相关福利是公司用于市场品鉴、赠饮的产品，也是电商普遍使用的吸粉、拉新手段。线下也经常采用这种产品开展品鉴、赠饮活动。无论线上还是线下均限时限量，且该产品只针对消费者，不会影响公司价格体系。感谢您对公司的关注。

7、问：朱总，您好，请问2022年报P140页存货中的“库存

商品”价值 14.3 亿，就是 P15 页白酒库存量 38310.81 吨的价值，对吗？

答：您好，截止 2022 年 12 月 31 日，公司白酒库存量为 3.83 万吨，主要为 2023 年春节准备库存。感谢您对公司的关注。

8、问：2020-2022 年，古井贡酒新增加经销商 863 家、1273 家和 1134 家，减少的经销商分别有 423 家、657 家、742 家。两者相抵后，古井贡酒 3 年净增加经销商千余家。请问，经销商大进大出的原因是什么？

答：您好，经销商的增加和减少属于公司正常的优化调整。感谢您对公司的关注。

9、问：请问古井贡酒的全国化营销进展如何，可否通过相关数据说明？

答：您好，公司稳步推进全国化战略，目前全国化覆盖率达到 70%以上，省内、省外结构比为 6：4。感谢您对公司的关注。

10、问：请问，贵司对 2023 年的营收增长和利润增长的目标是否过于乐观？可否提供相关的佐证信息或数据？

答：您好，公司 2023 年度经营计划为内部控制指标，能否实现取决于宏观经济环境、行业发展状况以及公司运营能力等多种因素，存在不确定性。感谢您对公司的关注。

11、问：今年去库存成为白酒行业面临的普遍问题，可以简单介绍下公司以及各经销商目前的库存情况吗？公司在加速去库存方面有什么具体计划和举措？

答：您好，公司通过设置安全库存等方式，强化经销商库存管理，狠抓消费者培育和开瓶动销，深化渠道建设，目前库存情况正常。感谢您对公司的关注。

12、问：白酒经过这几年的快速增长，今年是不是进入了下行周期，古井还能保持之前的增速吗？

答：您好，具体信息详见公司 2022 年年度报告“第三节管理层讨论与分析”。感谢您对公司的关注。

13、问：2022 年，古井贡酒 86%的营收来自华中地区，这是否意味着公司将安徽划入了华中地区？公司为何将安徽划入华中地区，当期公司在河南、湖北、湖南三省中的收入占比合计是多少？

答：您好，公司华中区域数据包含安徽区域销售数据，目前公司省内、省外结构比为 6：4。感谢您对公司的关注。

14、问：对于全国化战略，公司有哪些措施？公司发力全国化的主力产品有哪些？

答：您好，公司坚持“全国化、次高端”战略，以“三通工程”为操作指引，深化市场建设，聚焦苏鲁豫浙冀等市场，逐步向全国其他市场进行辐射。主推产品线为古 20、古 16、古 8。感谢您对公司的关注。

15、问：未来产品规划，古 20 之上，更高价格带的展望。

答：您好，公司重点培育以古 20 为主的次高端产品，同时推

	<p>出以年份原浆·年三十为代表的高端形象产品。感谢您对公司的关注。</p> <p>16、问：请问当前古井的回款、发货、动销、批价情况？ 答：您好，公司回款、发货、动销正常，价格稳定。感谢您对公司的关注。</p> <p>17、问：2021年募集资金50亿元，目前项目进度如何，何时产生效益？ 答：您好，具体信息详见公司披露的2022年度募集资金使用情况专项说明。感谢您对公司的关注。</p> <p>18、问：周总您好，公司如何判断省内市场，未来是否会在短期内趋于饱和？公司是否会在省内打存量战争？ 答：您好，安徽市场规模较大，白酒消费量居于全国前列，消费升级将带动白酒价格带提高，安徽白酒市场仍有较大发展空间。公司以“三通工程”为操作指引，深化市场建设，持续提升市场占有率。感谢您对公司的关注。</p> <p>19、问：黄鹤楼连续踩线完成承诺营收和净利率，请问后续营销策略是否有调整？ 答：您好，黄鹤楼酒业战略定位：一手抓浓香提升，一手抓清香战略突破，聚焦资源、聚焦湖北，实现市场快速突破。感谢您对公司的关注。</p> <p>20、问：请问2022年报p159处置以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产取得的投资收益-26,471,694.99元主要是什么？是将公司收到的银行承兑汇票贴现所产生的费用吗？ 答：您好，公司2022年报处置以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产取得的投资收益，主要是公司贴现银行承兑汇票所产生的费用。感谢您对公司的关注。</p> <p>21、问：我们的销售费率和管理费率在22年和23Q1都实现了较好优化，请问这个原因是什么？是否具备可持续性？我们净利率由于多种原因在白酒中垫底，未来净利率提升的驱动力主要是结构升级还是控费？ 答：您好，公司销售费用率下降的主要原因为：费用资源配置模式优化、产品结构持续优化、费用投放结构优化，提高了费用投放的精准性和有效性。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月25日