

证券简称：伊力特

股票代码：600197

公告编号：2024-025

新疆伊力特实业股份有限公司 关于召开 2023 年度暨 2024 年第一季度 业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

新疆伊力特实业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 26 日（星期三）下午 15:30-17:00 在新疆伊犁州可克达拉市天山北路 619 号伊力特产业园内以现场互动的形式召开了公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会，现将具体情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

公司于 2024 年 6 月 26 日（星期三）下午 15:30-17:00 召开了公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会，董事总经理李强、董事李小刚、独立董事冉斌、副总经理林屹东、副总经理李长春、副总经理赖良、董事会秘书君洁出席了本次业绩说明会，与投资者进行现场互动交流和沟通。本次业绩说明会召开前，公司已通过公司投资者关系信箱（yilitedm@163.com）进行了问题征集。

二、投资者提问及公司回复情况

1、伊力特立足于新疆市场，请问在新疆地区的白酒市场的占有率有多少？

答：伊力特目前的销售份额中有 70%是在疆内销售，属于新疆白酒行业的龙头企业，公司在新疆市场的份额相对稳定、波动不大。

2、关于四川销售公司的情况与疆外市场的进展情况？

答：四川伊力特酒类销售公司承担了公司在疆外的市场开拓工作，选择成都，是因为成都是全国的白酒中心。以前公司是从新疆去覆盖全国，现在是从成都去覆盖，更具备地域优势。由成都伊力特为抓手，展开一系列的疆外市场开拓工作。

首先，今年公司面对市场竞争采用两条腿走路的市场应对策略，一是通过产

品梳理把存量产品动销解决好；二是针对伊力特未来的发展，通过品牌高端化、全国化、建立自己的自主品牌、与时俱进紧抓新型渠道等方式来打造。今年的工作主要是围绕上述两点开展，以前伊力特产品集中在中低端，100 元以下产品占比很大，这对提升伊力特的品牌价值效果不明显。未来我们将积极开拓中高端市场，疆内我们会继续使用蓝王体系，疆外是二代蓝王，二代蓝王会更加精致，也会更符合全国的市场需求。

其次，在团队改革方面，公司上半年完成了销售团队体系的搭建，对疆内团队进行了梳理和培训，对疆外团队完成了招聘、培训、梳理。并在 5 月完成了销售人员的薪酬体系改革，为适应品牌未来调整和发展打实基础。

最后，新产品开发工作方面，上半年我们完成了费用规划、市场调研、市场预算，以确保新产品与全国竞品在价格、费用上的接轨。下半年公司会开展更多的品牌行活动，完成新品的推广招商。下半年公司会持续推进伊力王战略发展的规划，做好招商准备，同时在电商方面寻找机会，计划开展渠道的对接、资源的对接，传统、新型渠道的拓展等工作。

3、请问上半年营销改革的进展情况如何？

答：公司的营销规划目前按照年初的计划一步一步执行，在营销工作方面，上半年公司完成了团队改革和内部产品梳理，未来我们会主动改革以应对市场的变化。

4、请问伊力特在新疆市场的占有率未来会是怎样的趋势？

答：客观的讲下半年白酒市场往哪个方向发展我们无法预测，因为市场变化太快。内部我们会稳固本地市场，做好基础工作来应对。

5、未来转债是否会强赎？

答：公司目前的转债尚未触发强赎条件，为此尚未讨论。

6、公司未来提升分红率吗？未来的分红政策是怎样的？

答：详情您可以看我们发布的《公司未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，同时未来公司也会根据实际改革情况进行调整，例如营销改革推进速度、以及其他的资金需求安排等等，但是我们一定会以分红规划为底线。年初控股股东增持也是提升股东价值的重要举措，同时我们也会充分考虑各股东的诉求，做出切实可行的分配方案。

7、二代蓝王，在包装上能不能分享一下？

答：目前白酒产品常规用纸盒包装，伊力王以前用进口铁，二代伊力王也计划用纸盒进行包装，从而更贴合市场需求。二代伊力王将在提升酒质的前提下更多的让利于经销商，给渠道留出足够的利润，提升产品的竞争能力。

8、目前看二代伊力王包装比较符合疆外市场，那它以后的卖点是什么？

答：我们认为伊力特本身就具备非常强的标识，公司将继续坚持英雄文化，每个时代都有英雄，我们会不断的强化和提升这种文化，提升消费者的认可及认知度。同时伊力特作为冰川河谷酿酒区的典型代表，也将强化天然、无污染的自然环境，作为产品的卖点。同时在销售渠道上以团购为主，推行适合市场需求的产品策略。

9、伊力王酒价位带的竞品公司未来打算如何应对？

答：这个价位带有很多的竞品，剑南春、舍得、汾酒、第二代五粮春、洋河梦之蓝等，二代伊力王在老品的基础上也在做增量，二代伊力王将更适合市场，我们还是有信心。

10、二季度以来新疆的动销情况如何？商务、旅游对动销的刺激效果如何？

答：目前自营产品完成了打样，我们认为二代伊力王、壹号窖、大新疆系列是非常符合大众对新疆的印象，比如大新疆的卖点就非常具有地域特色，定位明确清晰。客观的说旅游对白酒的销售提升是间接的，这和新疆的旅游出行特点有关。

11、伊力特动销端的问题怎么解决？

答：首先我们伊力特的经销商的库存压力没有那么大，所以目前的动销和库存还是比较符合市场规律的，为了解决终端动销的问题，公司已与大经销商达成共识，由公司帮助经销商梳理他们的营销团队，挖掘市场潜能，做好经销商服务。

13、为什么选择在这么卷的成都建立品牌公司作为第一站？

答：挑战与机遇并存，有挑战必然有机遇；其次以成都为中心，辐射甘肃、河南、华南等市场，我们认为更具影响力；第三成都拥有聚集效应，人才引进更便利，效率也会更高。

三、风险提示

本次业绩说明会如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能

视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

公司非常感谢各位投资者积极参与本次说明会，并向长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议或意见的投资者表示衷心的感谢！特此公告。

新疆伊力特实业股份有限公司董事会

2024 年 6 月 28 日