

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	长城证券刘鹏、浙商证券杨骥、中信证券蒋祎、国元证券邓晖、国盛证券杜玥莹、国泰君安陈丽宇、兴业证券金秋、嘉实基金李宇昂、富国基金毛连勇、万家基金王琴等 48 家机构。
时间	2023 年 05 月 11 日 16:00-17:30
地点	北京市通州区外郎营村北 2 号院 32 号楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：吴向东 董事、总经理：李伟 董事、常务副总经理：杨强 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%。

2023 年，公司重点工作主要为：

1. 以一线战斗小组为推手，全面推进“连锁门店升级”和“金蕊战役落实”，形成“两点一线”核心战略；
2. 全面提升企业经营管理水平，为实现整体目标保驾护航；
3. 坚持“永做名酒厂金牌服务员”，进一步加强与一线知名厂家的合作粘性；
4. 坚持创新发展，寻求增长新动力；
5. 完善酒类营销生态服务体系建设，打“服务型、智慧型”组织；
6. 坚定发展人才战略，锤炼“华致铁军”，不断完善优质营销团队的打造。

二、问答环节

1. 今年连锁门店品牌升级规划？

答：华致名酒库、华致酒行是公司伴随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。2022 年，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。

2. 今年公司对荷花酒规划？

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。去年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，如婚庆、升学宴、满月宴、商务宴请、长寿宴等，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，尤其金蕊天荷。公司将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. 今年公司品鉴会规划？

答：品鉴会是公司实现精品酒动销的有效手段。公司根据精品酒品牌调性和产品特点，通过举办“荷塘夜宴”、“拉菲之夜”等品鉴会、赞助高尔夫联赛、高端行业论坛等活动，提升品牌认知度，积极探索圈层营销。此外，公司已形成一套较完善的品鉴会召开体系，公司将不断优化品鉴会执行标准度与专业度，积极开展“高端品鉴会”，充分激活公司精品酒在市场需求端的势能，让其切实成为品牌体验、客户招商、产品推广的核心阵地。

4. 公司新品开发规划？

答：公司作为具有丰富经验的精品酒水运营商，在新品开发方面也具有一定优势。2023 年，公司将继续充分发挥自身在中高端酒水开发及营销的基础优势，不断加强与上游酒企酒商的合作，贯彻“永做名酒厂金牌服务员”这一理念，加大对新品引进及技术创新的激励力度，将市场需求、公司遴选、酒企酿造、大师经验相结合，完善从需求分析、方案提出到产品策划、遴选开发，再到推广销售的全过程管理体系，把握市场时机，努力保持“推出即精品”的新品上市目标，在满足多样化消费需求的同时，为公司业绩激发新的增长点。

5. 公司对 2023 年的展望？

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。
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月12日