

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	方正证券王泽华、浙商证券杨骥、海通国际闻宏伟、国元证券邓晖、国盛证券杜玥莹、国泰君安陈力宇、兴业证券金秋、中信证券姜娅、东吴证券吴劲草、长城证券卢潇航等 70 位卖方分析师。
时间	2023 年 08 月 30 日 19: 00-20: 00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：李伟 董事、常务副总经理：杨强 副总经理、董事会秘书：梁芳斌 财务总监：胡亮锋
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、管理层介绍公司情况</b> 2023 年上半年，受宏观经济影响，消费市场持续修复，酒类行业面临较大挑战，终端市场竞争加剧。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调整营销策略，稳步推进年度精品酒营销策略，加大连锁门店华致酒行的开店力度，提升公司在酒水流通领域国内市场领先的地位。公司

2023 年上半年实现营业收入 58.67 亿元，同比增长 9.15%；实现净利润 1.57 亿元，同比下降 51.55%，其中归属于上市公司股东的净利润 1.51 亿元，同比下降 52.97%。

## 二、问答环节

### 1. 公司 2023 年上半年度业绩变动的原因是什么？

(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，公司连锁门店分销能力得到进一步提升；

(2) 对市场需求研判精准，春节销售旺季备货充足，营销工作调度有序；

(3) 精品酒产品矩阵不断丰富，名酒供应链体系持续健全；

(4) 因市场需求变化，名酒销售占比同比提高，部分名酒毛利有所下降，但符合市场整体趋势；

(5) 在消费需求弱复苏的背景下，根据公司制定的年度精品酒营销策略，持续加大精品酒市场投入，导致精品酒利润贡献率下降。

### 2. 公司产品毛利率情况如何？

公司上半年产品综合毛利率为 11.23%，同比下降 3.42%；二季度产品综合毛利率 12.91%，环比提升，较一季度有所改善。

### 3. 上半年连锁门店的新店开店情况如何？下半年有什么规划？

答：在消费弱复苏，酒类市场复苏疲软的背景下，公司深入推进“700 项目”战略落地，积极开展华致酒行连锁门店全面升级计划。上半年，公司新增华致酒行 126 家，华致酒行旗舰店相继落地北京、上海、广州、长沙、合肥、海口、苏州、青岛、宁波、昆明、大连等地区。公司营销渠道体系进一步强化，品牌影响力更加凸显。

下半年，公司将稳步推进各项战略计划，持续优化连锁门店升级工作，优化开发团队，帮助门店提升分销能力，确保门店高质量开发；不断加大对连锁门店检查力度及频次，构建“华致酒

行”精品酒类消费生态基础。

#### **4. 上半年新品推出情况如何？下半年有何计划？**

答：公司自上市以来，不断加强与上游名酒厂的合作，不断完善产品结构，以此来满足消费者的多元化的产品需求。上半年，公司与酒鬼酒联合推出“金内参”，扩充“金字招牌”产品矩阵；与古井贡酒厂联合推出“古井贡·古 20 冰雪珍藏版”；与赖高淮联合推出“赖高淮作品·珍藏版”；与奔富战略合作再度升级，成为奔富礼赞系列 178 周年限量款的独家代理。

下半年，公司将继续推进年初制定的产品开发策略，不断加强与名酒厂之间的产品代理与新品研发合作，不断完善产品结构，把握市场时机，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. 上半年荷花酒新品金蕊·天荷推广情况如何？**

上半年，公司不断加大精品酒市场宣传力度，借助荷花·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”之契机，公司金蕊天荷项目部不断优化营销策略，调整团队营销考核机制，于全国开展金蕊项目说明会 14 场，线上线下主题培训和优秀案例分享 39 场，全面推进金蕊全年战略落地。未来公司将根据市场情况，持续加大精品酒销售推广力度，通过高端品鉴会、专项培训会等多种行之有效的营销方式将产品继续下沉至一线市场，不断提高精品酒销售收入。

#### **6. 公司下半年发展规划如何？**

下半年，公司将积极落实各项战略，持续推进连锁门店升级工作，深挖优质客户，优化开发团队，确保门店高质量开发；不断加大精品酒销售推广力度，继续下沉一线市场，开展专项培训会，实现多渠道运营；持续完善全国供应链管理体系，将保真体系贯穿于新品开发、产品采购、仓储、配送、门店经营、客户管理、市场监督等各个环节，并通过回厂游、升学宴、周年庆、传统节日等主题活动，将保真理念传达至上游生产企业和下游消费者，筑牢品牌价值；继续秉承“永做名酒厂金牌服务员”的服务理

	念，进一步强化营销团队建设，持续开展人效评估工作，严格落实战斗小组组长责任制，全面提升团队综合竞争能力，提高市场开拓力度，巩固公司领先的市场地位。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 31 日