

证券代码：600696

证券简称：岩石股份

公告编号：2024-039

上海贵酒股份有限公司

关于 2023 年度网上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法律责任。

一、本次网上业绩说明会召开情况

上海贵酒股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 29 日（星期三）15:00—17:00 通过约调研平台以网络文字互动的方式召开了公司 2023 年度业绩说明会。公司董事长、总经理韩啸先生、独立董事葛俊杰先生、财务负责人周苗女士、董事会秘书胥驰骋女士参加了本次会议，就公司 2023 年度生产经营等投资者关注的问题与投资者进行了沟通交流。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

1. 之前，公司模式较多，请问公司的发展战略是怎样的？

回复：您好！2024 年，公司将坚定秉持长期主义，结合新的内外部环境，推进公司由差异化转向聚焦、由品牌驱动转向品质驱动的战略转型。公司将以产能与品质为基石、品牌与渠道为保障、业绩与增长势能为支撑，落实“品类聚焦、品牌聚焦、市场聚焦、模式聚焦”四大聚焦，秉持长期主义，以可持续发展经营理念应对不确定性，聚焦重点、紧盯目标、狠抓落地、提升业绩，确保全年目标任务和重点工作的完成。

2.对照证监会问询函提出的问询，公司是否都有妥善的处理措施，使得公司不会被 ST 处理。问询函中有哪些问题如果属实就可能被 ST？为何迟迟没有回购股份。

回复：您好！相关问询公司正在抓紧回复，后续将在交易所网站进行披露，请您关注公司公告。公司将根据回购方案进行回购，并严格遵守相关监管规定进行信息披露。

3.2023 年年报显示新增 5000 吨扩产工程，之前公司一直没有相关信息披露，

请问以上 5000 吨扩建工程的地址在哪里？按计划总投资需要 10 亿，在目前资金不足的情况下，对 5000 吨扩建工作的未来计划有什么调整？

回复：您好！公司在建的“酱香白酒技改及填平补齐项目”位于贵州省遵义市仁怀市名酒工业园区荣昌坝生产区，总计划投资 16.92 亿元，分为两项目，分别为 3000 吨产能项目和 5500 吨产能项目。其中，3000 吨产能项目预计工期为 2025 年 9 月，5500 吨产能项目预计工期为 2028 年 9 月。公司将采用多种方式解决资金紧张问题：一方面稳定业务，增加资金流；另一方面通过积极筹资应对资金紧张，包括但不限于：银行贷款、股东借款或拟引入战略投资者等。

4.公司发布公告，负责军星和贵酒科技的两位副总裁辞职，公司提出聚焦大单品的战略调整，请问具体方案是什么？

回复：本次董事会新选聘的两位副总裁分别是李奕霆先生和桂李鑫先生。李奕霆曾任青岛啤酒股份有限公司经销商发展总监、电商总经理；纽仕兰新云（上海）电子商务有限公司副总裁；豫园股份有限公司食饮集团创新事业群总经理；现任公司光年事业部副总裁。桂李鑫曾任劲牌有限公司营销经理；重庆江小白酒业有限公司新酒饮渠道中心总经理；舍得酒业有限公司沱牌事业部总经理；元气森林（北京）食品科技集团有限公司餐饮渠道销售总监；现任公司最酒事业部销售总经理。

2024 年公司将进一步聚焦酒类主业，推进向聚焦战略转型，扎实做好“品类聚焦、品牌聚焦、市场聚焦、模式聚焦”四大聚焦，逐渐形成以酱香型白酒和新潮饮为核心业务的两大核心业务方向，聚力打造君道系列、最@酒系列等大单品。此次人员的变动，使公司战略调整更为明晰：酱酒之外，潮饮市场也将会是公司未来重点发力市场。

当前中国白酒行业正面临着新的机遇与挑战，从行业大趋势来看，新周期不是断层的割裂，而是已有趋势的延续，当前行业高端化和消费场景多元化趋势愈加明显。一方面尽管目前白酒市场竞争愈发激烈，但酱酒赛道的成长性，仍旧显著，白酒核心消费人群酱香化趋势仍在持续扩大；与此同时，随着中国酒水消费人群不断年轻化，低度酒、小瓶酒、果味预调酒等即饮、潮饮市场具备较大爆发力和发展潜力。

李奕霆先生、桂李鑫先生拥有长期的酒业与零售行业任职背景，具有丰富的销售团队管理经验，其出任公司副总经理，一方面意味着公司将坚持主业，持续聚焦酒业发展；另一方面也有利于公司在新兴市场的开拓，推动销售进一步提升。

5.贵司之前销售模式出问题太多，市场对贵司印象不是太好，如何能改变走出适合发展之路？

回复：您好！上海贵酒是一家坚持“长期主义”的企业，公司的目标是成为世界一流的融合经典与创新的酒业集团。为此，公司将持续围绕品牌资产、客户资产和产能资产三大资产的打造来开展工作，不断提升品牌影响力、丰富和优化客户和渠道布局、扩大优质产能规模，这些是公司长期战略发展的必要组成部分。

结合新的内外部环境，公司将推动由差异化转向聚焦、由品牌驱动转向品质驱动的战略转型，落实“品类聚焦、品牌聚焦、市场聚焦、模式聚焦”四大聚焦。未来五年，公司将优先稳定酒类主业发展，而后力争进入行业第二梯队前列。

6.公司目前这个状况大家都比较清楚，靠自身造血和大股东输血都比较困难，公司大股东是否考虑让渡部分股权引进战略投资者，维系或者支持公司长远发展，以实现多方共赢？

回复：您好！公司目前尚无相关计划，若后续推出相关计划，会按照相关规定及时履行信息披露义务。

7.拖欠花王酒业员工工资，拖欠经销商货款什么时候能给解决？

回复：您好！花王酒业非公司控制或参股公司，该情况请您与花王酒业相关人员沟通。

8.贵司在二级市场如何维持市值？

回复：您好！股票的价格受到经济形势、行业趋势、股指波动、公司基本面以及投资者心理预期等诸多因素影响，请理性看待市场波动并注意投资风险。公司将秉持长期主义，聚焦白酒主业，应对市场挑战，推动公司稳健发展，致力维护广大投资者权益。

9.贵司之前承诺回购的股份，为何没有履行承诺？没有资金还是其它原因？贵司困境与海银财富有关么？如何走出困境？

回复：您好！公司将根据回购方案进行回购，并严格遵守相关监管规定进行信息披露。

受关联方海银财富事件影响，公司因集中归还控股股东借款导致出现暂时流动性压力，对经销商的返利和市场费用未能及时兑付。针对当前所面临的经济运行内外环境，公司全力实施由品牌驱动向品质驱动的战略转型，主动收缩除君道、光年、最等品牌以外的产品条线，聚焦大单品，同时优化人员结构，科学规划成本支出，降本增效。虽然海银财富事件叠加公司战略转型调整带来短期内的业绩下滑，但目前公司正全力推进战略调整，销售正在逐步恢复中。

10.交易所问了经销商数量变化的原因，能解释一下吗？

回复：您好！具体原因公司还在组织回复中，请关注公司后续将披露的《关于回复上海证券交易所问询函的公告》。

11.公司目前做的比较好的省份是哪些，河南销量有多大，上海销售占比有多少？

回复：您好！根据2023年公司销售收入统计，公司的销售收入主要来源于华东，华中和华南地区，这三个区域占全部营业收入的比例超过80%。上海及河南分别隶属华东及华中地区。

12.公司目前销售主要集中在哪些地区？销售情况如何，是媒体所说的虚假销售吗？

回复：您好！2023年，酒类业务的收入占公司营业收入总额的比例为99.74%。其中华东地区营业收入为51,368.39万元，占比31.53%；华北地区营业收入为17,147.05万元，占比10.52%；华南地区营业收入为35,439.51万元，占比21.75%；西南地区营业收入为5,750.04万元，占比3.53%；华中地区营业收入为45,880.80万元，占比28.16%；东北地区营业收入为1,992.28万元，占比1.22%；西北地区营业收入为4,940.24万元，占比3.03%。

13.最近监管和媒体多次对公司提出质疑，公司是否存在员工带单入职、是否存在虚假销售？

回复：您好！相关问题公司还在组织回复中，请关注公司后续将披露的《关于回复上海证券交易所问询函的公告》。

14.对于上交所发出的询问函，指出 2023 年报存在水份，是否存在虚假销售，贵公司有没有向上交所上交相关票据，和顾客打款记录？这是我们最关心的，这个关于贵公司会不会被 ST？

回复：您好！公司销售模式共有三种，分别是团购商、经销商及线上直营店。团购的销售模式为公司在全国各个区域拓展各种类型的企业团购用酒客户，通过标准产品和定制产品满足企业的自用、收藏、送礼等相关需求；经销商模式是在全国各区域发展具备分销资质、有分销网络或圈层资源的经销商，经销商根据自有的客户资源或渠道网络进行分销，分销产品的最终去向为终端客户；线上直营店包括抖音、天猫、京东等线上平台店铺，通过线上平台直接面对终端客户，实现真实销售。

公司团购和经销商模式采用先款后货的方式，无质量问题不予退货；线上直营店模式因为结算条款原因，货物实现销售后再收款。

客户合作必须签订销售合同。公司根据合同约定内容履行合同义务，并由第三方物流公司负责运输，除经销模式下的寄售业务外均以产品妥投且客户签收后确认收入。

15.公司接下来的市值规划有何计划？

回复：您好！公司高度重视市值管理工作，坚持价值导向、市场导向，做好投资者关系管理工作，通过组织召开业绩说明会、投资者交流会，答复热线电话等多种方式，加强与广大投资者及潜在投资者的互动交流。

16.请问上海贵酒是否会 100%控股高酱酒业？

回复：您好！公司目前持有高酱酒业 52.00%的股权。如有相关收购计划，公司会根据相关要求及时履行信息披露义务。

17.贵公司在今后发展中会考虑收购一些其他品牌的酒企吗？公司有没有通过并购酒企以解决目前基酒生产能力不足这个问题的计划？

回复：您好！从白酒行业发展趋势看，行业集中度进一步加大，名优白酒对区域酒企形成挤压式竞争。白酒行业一方面是强者恒强内生式增长，另一方面也走上了外延并购的新发展阶段。公司密切关注市场变化和机会，做大做强主业。同时，公司高酱酒厂 3000 吨（一期）和 5500 吨（二期）填平补齐项目正在持续

推进中，项目建成后将进一步提升产能和供应链效率，更好推动公司高质量发展。

18.今年以来酱酒行业是否存在退热现象，是不是行业发展热度已经消退？

回复：您好！我国酱酒产业以及酱酒市场已经发展到中场，品牌竞争日益凸显，由行业企业普遍增长的阶段过渡到品牌性企业增长优于非品牌性企业的阶段。特别是具有高品牌护城河的企业会继续得到成长。“酱酒退热”实际是指酱酒热回归理性、回归品质与品牌，这意味着未来酱酒发展将符合白酒整体向产区优、品质佳、品牌强的趋势发展，加强产品品质和品牌力建设，是酱酒企业谋求自身产品突围和市场突围的必经之路。

19.一季度业绩为何大幅下滑？

回复：您好！公司受关联方海银财富事件影响，因集中归还控股股东借款导致出现暂时流动性压力，对经销商的返利和市场费用未能及时兑付。正值春节前酒类销售备货旺季，对公司销售带来一定影响；二是，受相关事件影响，市场对公司未来发展存在一定程度的疑虑，大部分经销商持观望态度，导致备货、补货不积极；三是，由于资金承压，品牌营销和市场活动的投入大量减少，导致市场拓展力度减弱。

针对当前所面临的经济运行内外环境，公司全力实施由品牌驱动向品质驱动的战略转型，落实“品类聚焦、品牌聚焦、市场聚焦、模式聚焦”四大聚焦，主动收缩除君道、光年、最等品牌以外的产品条线，聚焦大单品，同时优化人员结构，科学规划成本支出，降本增效。虽然海银财富事件叠加公司战略转型调整带来短期内的业绩下滑，但目前公司正全力推进战略调整，整体销售正在逐步恢复中。

20.请问贵公司是否为海银财富代理销售美酒链业务？

回复：您好！具体回复请详见公司于2024年4月4日披露的《关于回复上海证券交易所监管工作函的公告》。

21.董秘你好！贵州贵酒起诉贵公司对今年业绩有没有影响？

回复：您好！相关诉讼情况请详见公司于2024年4月12日披露的《关于涉及诉讼的公告》。

22.证券简称啥时候能变过来？

回复：您好！公司已于 2019 年 11 月 29 日披露经 2019 年第三次临时股东大会审议通过公司名称变更为“上海贵酒股份有限公司”。

23.公司目前产能自给率怎么样？基酒储备如何？

回复：您好！我们理解您所说的“产能的自给率”是指基酒产能与公司销售量之间的比例关系，酱香型白酒由于存在储存年限的要求，在本年内基酒产能与销量没有逻辑上的对应关系。

24.你们的高酱酒厂还为关联方代工吗？

回复：您好！高酱酒厂为公司控股子公司，自高酱酒厂陆续恢复酿造、生产以后，其定位清晰，目前已成为公司自有专用的生产工厂。2023 年高酱酒厂仅生产本公司旗下品牌产品。

三、其他事项

关于本次网上业绩说明会的具体内容，请详见约调研平台（<http://www.irlianmeng.cn/IR/index.php/Index/explainDetail?id=6617>）。感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。

特此公告

上海贵酒股份有限公司董事会

2024 年 5 月 30 日