

黄浦江畔风正好 汾酒扬帆再起航

——山西汾酒 2020 年度业绩说明会全记录

浦江浪花千层雪 东方明珠百度春

2021年5月20日下午，备受瞩目的山西汾酒业绩说明会在上交所成功举办。作为山西国企改革标杆企业，持续高速增长的业绩，与不断攀升的股价，让“汾酒复兴”成为中国资本市场最受关注的主题之一。

本次说明会参会人员份量十足，公司方面包括党委书记、董事长李秋喜，党委副书记、副董事长、总经理谭忠豹，董事、总会计师高明，独立董事张远堂，副总经理、汾酒销售公司总经理李俊，董事会秘书王海，以及汇添富基金、银华基金、招商基金、富国基金等 20 多名股东代表悉数登场。与此同时，还吸引了华创证券、招商证券、安信证券、申万宏源、长江证券、国泰君安、中金公司等机构的知名食品饮料行业分析师 30 余人。上海证券报、中国证券报、证券时报、证券日报等主流财经媒体记者也纷纷参会。

在业绩说明会上，山西汾酒继续奏出振奋市场的强音——“到‘十四五’末，汾酒要跻身行业第一阵营，未来建成世界一流企业，实现汾酒复兴。”山西汾酒党委书记、董事长李秋喜提出了公司未来发展的明确愿景，他还将公司三年改革以来在资本市场创造的“汾酒速度”，总结为坚守决心、信心和恒心的“三心”，长足骨气、勇气和志气的“三气”和使出魄力、活力、实力的“三力”。作为山西省首家上市公司，也是中国白酒行业首家上市公司，山西汾酒在上海证券交易所这个梦想启航的地方，再度吹响了奔向复兴的号角！



问答实录

山西汾酒党委书记、董事长李秋喜：
通过实施汾酒复兴战略，加速建设世界一流企业的步伐

问：董事长您好，前段时间，我在中国证券网上有关注意到，您在 2021 中国品牌建设高峰论坛的讲话中再次提到：“品质决定了一个企业能走多远，营销决定了一个企业能跑多快，文化决定了一个企业能飞多高。”这句话您在多个公开场合中都有提到，请您具体谈谈其中的深意。

答：这个理念，我在公司内部营销工作会等多个场合都有讲过。当初，它在我脑海中酝酿了很久，经过汾酒“十三五”期间的改革实践与经验总结，正式提了出来。我认为，企业就像一个人，是具有三维性质的，长度、宽度、高度，这三者相乘构成了人的体积。企业也同样如此。

先来说一下品质，我始终坚持，品质就是一个企业的生命线，一个没有好品质的企业，即使有过灿烂，也只会昙花一现。尤其是当下，消费者的需求正从“有没有”转向“好不好”，提质、做精已经成为了所有企业的共识。早在上世纪 60 年代，汾酒就率先提出“质量是企业生命线的”口号，以质量立企。实实在在地讲，质量是汾酒源远流长的制胜法宝。当前，汾酒从原料采购、生产过程到出厂检验等方面对产品品质进行全方位把控，执行“高于国际、严于国内”的企业内控标准。“追求品质，永无止境”已经成为所有汾酒人共同的理念。

然后再来说一下营销。从 2017 年至今，汾酒以营销为龙头，就是要重点解决“做得精”却“难叫响”的困境。而事实也证明了这个思路是对的，汾酒能取得如此优秀的成绩，



山西汾酒党委书记、董事长 李秋喜



山西汾酒党委副书记、副董事长、总经理 谭忠豹

●决心、信心、恒心，“三心”笃定，勇挑重担

●骨气、勇气、志气，“三气”凝聚，勠力攻坚

●魄力、活力、实力，“三力”齐驱，奔向复兴

众所周知，汾酒拥有悠久的酿造历史，卓越的清香品质、深厚的文化底蕴，一首“借问酒家何处有，牧童遥指杏花村”流传至今，新中国成立之后，连续五届被评为国家名酒。

一路走来，山西汾酒历经艰辛，克服重重困难，完成了一个又一个不可能完成的任务，取得了骄人的业绩。这些成就的取得，从我的体会，就是坚守“三心”、长足“三气”，使出“三力”！

决心、信心、恒心，“三心”笃定，勇挑重担

世上无难事，只怕有心人。2017 年，汾酒签订三年改革目标责任书，成为山西省属国企改革首家试点，并承诺未来将身先士卒、迎难而上、全力以赴，确保完成目标任务，我们坚定了汾酒改革的决心。2018 年，汾酒自我加压，提出“三步并作两步走”“三年任务两年完”的口号，高质量提前完成了三年经营目标任务，我们激发了汾酒驭势而上的信心。从“组阁聘任制”到成立营改办，组建营销中心；从竹叶青酒的生产销售，到构建竹叶青大健康产业，形成了“双轮驱动”的发展新格局，

我们保持着久久为功的恒心。汾酒将一步一个脚印，一步一个台阶，坚持改革的步伐永不停息。

骨气、勇气、志气，“三气”凝聚，勠力攻坚

能征服市场的，永远不是价格，而是品质。汾酒坚守“清蒸二次清，地缸固态分离发酵”的传统工艺，被誉为“最干净、最卫生的中国白酒”，这是汾酒品质为重的骨气。汾酒是清香型白酒国家标准的制定者，并于 2015 年在行业内率先执行与国际接轨的食品安全内控标准，彰显出汾酒敢为人先的勇气。汾酒拥有 110 万亩的原粮种植基地，科技赋能“五码合一”，不仅实现了“从田间到餐桌”，而且实现了产品的全过程可追溯，诠释了汾酒臻善臻美的志气。正是因为卓越的品质，才成就了汾酒卓越的品牌。

魄力、活力、实力，“三力”齐驱，奔向复兴

汾酒实施“对标茅台、双轮驱动、十年赶超”的发展战略，到“十四五”末，汾酒要跻身行业第一阵营，未来建成世界一流企业，

实现汾酒复兴，汾酒具备了敢于胜利的胆略和魄力。2017—2019 年，山西汾酒的营收增速分别达到了 37%、47%、27%，2020 年营收历史性实现 139.89 亿元，今年一季度，汾酒的营收超过了 2017 年全年，汾酒激发出奋勇开拓的活力。“双轮驱动”“2+2”品牌架构，形成了汾酒、竹叶青、杏花村和系列酒相互补充、协调发展的顶层设计，汾酒拥有了再谱新篇的实力。“三力”齐驱，汾酒发展未来可期。

回想 1994 年 1 月 6 日，山西汾酒在上海证券交易所挂牌上市，成为山西省首家上市公司，也是我国白酒行业第一家上市公司。填补了当时山西和中国白酒行业在上市企业上的空白。汾酒的上市离不开上海证券交易所的全力支持，离不开上交所领导的鼎力相助，离不开所有股东、投资者的充分信任。今天我们又回到了这里，回到了“600809”的摇篮，回到了梦想启航的地方，我们将秉持汾酒“四不精神”，不辱使命、不负众望、不怕困难、不懈奋斗，凝心聚力再出发、百尺竿头创佳绩。

（根据李秋喜董事长现场致辞整理，略有删节）

公司简介

山西杏花村汾酒厂股份有限公司前身为山西杏花村汾酒厂，1993 年 12 月经批准改制为股份有限公司，1994 年 1 月在上海证券交易所上市，是中国白酒第一股，山西第一股，以生产经营中国名酒——汾酒、竹叶青酒为主营业务，是全国最大的名优白酒生产基地之一。

公司占地面积 4500 余亩，现有员工 12000 余人，拥有“杏花村”“竹叶青”“汾”三件中国驰名商标，产品覆盖全国及美国、英国、澳大利亚、日本等全球 50 多个国家和地区，同时拥有超过 86 万家终端销售网点，并在山西、东北、内蒙古、甘肃、河北等地拥有 110 余万亩原粮种植基地。

汾酒既是中国名白酒的杰出代表，也是清香型白酒国家标准的制定者。汾酒文化源远流长，悠久的酿造历史，精湛的酿造技艺，卓越的清香气味，被誉为“中国白酒产业的奠基者、传承中国白酒文化的火炬手、中国白酒酿造技艺的教科书、见证中国白酒发展历史的活化石”，是“国酒之源，清香之祖，文化之根”，是当之无愧的“中国酒魂”。

二是实施“双轮驱动”战略。我们全面构建汾酒、竹叶青、杏花村和系列酒“2+2”品牌整体结构，打造更加有效的品牌矩阵，实现品牌间优势互补，同频共振。同时，继续优化产品结构和市场结构，加速全国化布局，进一步扩大基本盘，提升市场占有率和企业竞争力，打造酒类市场新格局。

三是发挥“活态文化”独特优势。汾酒以“中国酒魂，活态为魂”为新战略定位，持续打造传播中国文化“行走的汾酒”“醉美杏花村”等顶级 IP，进而引领汾酒在中国白酒行业的文化话语权；我们将实施文化汾酒落地工程，打造出具有示范引领作用的酒文化旅游品牌输出新模式。

四是加快“智慧汾酒”步伐。汾酒将聚焦“六新”突破，以“营销业务”为核心，全面布局数字化转型，加快推进产业链、供应链深度融合。通过与华为、华润等顶级科技公司合作，推进汾酒传统酿造与前沿科技的深度融合，破解汾酒发展创新密码，打造成具备引领地位的智慧汾酒新业态。

我们坚信，通过一系列精准务实的战略举措，汾酒定能取得更加骄人的成绩，成就更加美好的未来。诚挚地邀请大家到杏花村品美酒、赏美景、谈合作、论发展，欢迎大家到诗酒杏花村做客！

山西汾酒党委副书记、副董事长、总经理谭忠豹：
践行零碳企业愿景，为品牌注入竞争新优势

问：请谭总从公司经营角度谈谈碳中和、碳达峰方面有何构想，采取什么措施？

答：实现低碳发展，建设绿色酒都一直是汾酒的重要战略目标之一，我们正在编制“十四五”节能规划，其中碳达峰碳中和是战略规划的出发点和落脚点。

在基础能力建设方面，我们将加快生产过程碳排放特征研究，为碳达峰和碳中和提供基本方向和基础评判指标，在此基础上构建汾酒碳中和行动标准体系，依托山西省国家标准化综合改革试点优势，积极参与行业碳排放相关标准制修订工作。

在供应链建设方面，在自主做好碳中和工作的基础上，加强对原材料、包材、供应商等进行绿色化管理，以企业影响力推动供应链绿色化发展。

全面开展绿色行动，一是创建绿色工厂，对标工信部绿色工厂标准，加快汾酒绿色工厂创建和认证。二是实现能源低碳化，结合新能源产业最新发展动态，推动开展新能源应用。三是实施碳排放全景监测，结合能耗管控系统，建立企业、供应商、产品等层面的碳排放全景监测平台，实现产品全周期碳排放监控。

汾酒将力求通过践行零碳企业愿景，进一步提升消费者和社会对汾酒生态价值、产业价值、品牌价值的认同，为品牌注入竞争新优势。

山西汾酒董事、总会计师高明：
坚持分红政策，更好回报股东

问：公司 2020 年归属于上市公司股东净利润超 30 亿元，创历史新高，业绩非常不错，公司 2020 年利润分配方案选择每 10 股送 4 股派 2 元，公司的具体考量是什么？通常机构投资者非常看重股息回报，请问公司的分红政策未来是否会有变化？

答：公司目前经营情况持续向好，发展前景广阔，基于优化公司股本结构，增强股票流动性，增加公司的运营资本，扩大业务规模，提高公司的市场形象等目的，参考白酒行业其他企业股本规模，并充分考虑中小投资者的利益和诉求，为更好回报股东，在符合相关法律法规和《公司章程》的规定，在保证公司正常运营和长

远发展的前提下，公司拟定 2020 年度利润分配预案为每 10 股送 4 股派现金 2 元。未来公司的分红政策不会有明显变化。

山西汾酒副总经理、汾酒销售公司总经理李俊：
聚焦五大板块，省外市场发展迅猛

问：公司 2021 年一季报显示，省外营收占比达 60%，这样的突破是如何实现的？并请详细谈谈青花汾酒、玻汾的贡献率。

答：经过四年的汾酒营销改革实践，汾酒市场迎来了较好的发展局面，省外市场发展速度迅猛。我们在坚定不移执行全国化发展战略的基础上，及时调整市场布局，由山西及环山西板块市场逐步向东北、西北、江浙沪皖、湘鄂、粤闽琼等五大板块聚焦，渠道布局持续优化、消费群体持续扩大、品牌势能持续提升。其中，今年一季度，山西市场销售增速 29%，省外市场销售增速 106%。省外市场中，青花汾酒贡献率 51%；玻汾贡献率 33%。

山西汾酒独立董事张远堂：
重视公司治理，充分发挥独董作用

问：请问张远堂先生，您作为独立董事，是怎样发挥作用的？或者汾酒是怎样发挥独立董事作用的？

答：汾酒非常重视独董在公司治理、决策方面的独特作用，首先，汾酒的独董由白酒行业专家、法律专家、财务会计专家组成，从知识结构上保证了决策意见的多元化；其次，独董参加董事会在其他董事之前对议案发表意见，独立行使表决权；第三，对有关关联交易的议案由独董和非关联股东行使表决权；第四，独立董事参加各专业委员会，参与议案生成过程，保证其合法合规。

（根据现场录音整理）