

福建省燕京惠泉啤酒股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>其他_____</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div></div>
-----------	--

的长期、持续、健康、高质量发展，致力于把惠泉打造成东南沿海具有明显竞争优势的知名民族品牌。谢谢！

**2. 2024 年公司营收同比增长、净利润增长，是显著高于行业平均水平的。同时，看到公司毛利率同比逐年在提升，这些驱动增长主要因素是什么？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司业绩稳步增长主要得益于：一是公司坚定不移持续提高产品品质，致力于酿造中国最好的啤酒，消费者对公司产品认可度提升。二是公司持续聚焦基地市场建设，大泉州市场相对优势地位初步形成，市场盈利能力明显提高。三是公司不断发展餐饮渠道，持续提高产品结构，一麦品牌定位不断提升，欧骑士、惠泉 1983、老惠泉等高端酒逐步落地，易拉罐占比继续提高，产品盈利能力持续增强。四是公司持续进行技术创新和数字化转型，生产效率不断提升，各种消耗继续下降。多种因素共同促进，形成从产品品质到生产提效到市场深耕协同增长闭环，促进企业质效全面提升。谢谢！

**3. 公司近几年发展趋势很好，下一步怎么保持这种趋势？**

答：您好，感谢您对公司的认可和关注，更感谢您对公司这几年成绩的肯定。近几年，公司坚持高质量发展，致力于酿造中国最好的啤酒，不断完善质量保障体系，持续提升产品质量；持续加强优势市场建设，不断提高优势市场占有率，持续扩大优势市场规模；顺应消费升级，不断优化产品结构，持续提高中高档产品占比；不断优化渠道结构，注重建设好餐饮、流通传统渠道，发展电商、新零售等新兴渠道；提高技术创新能力，推进企业数字化转型，努力提高运营效率；加强品牌建设，提高品牌影响力，致力于把惠泉啤酒打造成东南沿海具有明显 竞争优势的知名民族品牌，实现公司的可持续较高质量发展和经营业绩的持续良性增长。目前，公司实现连续五年持续增长。2025 年将是公司开启更高质量发展的元年，未来，公司将坚持高质量发展方针，围绕“固根基、拓空间、笃信念、强执行”的全新战略路径，强化效率提升，以“做好产品、强大 品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”为关键布局，全方位、多维度进行企业空间挖掘，提升企业经营效率， 推进企业高质量发展。谢谢！

**4. 我是特别喜欢公司的老惠泉这款产品，这个产品的口感醇厚，不管从包装，口感，都很喜欢，的确是一款极好的产品，应该如何强化一下推广？**

答：您好，感谢您对公司的关注！非常感谢您对公司产品的喜爱及对公司提出的建议，您的喜爱是公司前进的动力，也坚定了我们持续打造优质产品的初心。的确，老惠泉一投放市场，就得到消费者的广泛赞誉，这款产

品非常醇厚，香气很浓郁，喝起来很顺口，度数较高，但是不上头，第二天不头疼。我们将结合您提到的“醇厚口感”和“精致包装”这些亮点，通过多维度多渠道强化宣传，突出老惠泉的“够劲，不上头”差异化特色，吸引更多消费者关注。公司坚定不移以酿制中国最好啤酒为使命，为消费者提供好啤酒。再次感谢您的真诚建议！我们会努力让更多人感受到老惠泉的魅力，让我们一起见证这款经典产品的成长。谢谢！

**5. 公司在大本营泉州区域市场连续几年获得很好增长，对于泉州市场未来增长预期怎么样？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司立足于市场精耕，强化市场策略执行，夯实市场基础，市场建设持续推进。2024 年度公司保持发展定力，大泉州等重要市场继续增长，其中，大泉州市场实现连续增长，过去 5 年销量增长 50%以上，2024 年初步实现大泉市场的相对优势，为公司更加健康、可持续发展奠定一定的市场基础。未来，公司会持续强化市场深耕，保持发展定力，不断调整产品结构，提升品牌影响力，力争实现大泉州市场的长期、持续、健康发展。谢谢！

**6. 提问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注！随着中国消费者消费习惯和理念不断变化，对产品品质的追求不断提升，啤酒行业的渠道场景将更加多样，未来啤酒行业消费将持续升级，帮助啤酒行业发展得更加健康和良性。

**7. 您好！当下啤酒高端化竞争愈发激烈，对于高端化布局公司有哪些规划和具体的目标？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司一直在按节奏有序推进高端化进程。公司主要的高端产品有惠泉小鲜啤酒、欧骑士啤酒、惠泉 1983、老惠泉和初念精酿啤酒等。公司建厂 40 周年之际，公司推出“老惠泉”和“惠泉 1983”产品，促进公司中高档产品矩阵进一步完善。公司近年来逐步实现了高端产品在餐饮渠道的落地，铺货率和占比在逐步提升，特别是老惠泉以其够劲不上头的特点深受消费者喜爱。未来公司会顺应啤酒消费升级加快的趋势，持续进行产品结构优化，加快高端产品在餐饮渠道的推进速度，逐步在部分区域实现全渠道推广，持续提升公司中高档产品占比，提升市场竞争力，同时加强新产品创新开发，不断推出差异化产品，有序推进精酿产品发展，满足消费者个性化、高品质需求。谢谢！

**8. 提问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注。2024 年中国规模以上企业啤酒产量 3,521

万千升，同比下降 0.6%。（数据来源：国家统计局）。2024 年，公司全员坚定信心，笃定前行，落实“筑根基、调结构、转观念、强执行”经营策略，有序推进企业经营管理各项工作。全年公司完成啤酒销量 22.86 万千升，同比增长 0.06%；实现营业收入 64,706.36 万元，同比增长 5.44%；实现利润总额 7,276.6 万元，同比增长 24.94%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,483.02 万元，同比增长 33.58%。企业经营延续利润增速优于收入增速，收入增速优于销量增速良好增长势头，企业高质量发展步伐稳健向前。谢谢！

**9. 您好！2024 年公司福建省外的销售收入为得 1.55 亿元，占总收入的 23.94%。对于全国化，公司目前是怎么的考量和规划？**

答：您好，感谢您对公司的关注。近年来公司重点建设福建、江西市场，并积极在广东、浙江、湖南部分区域积极布局，不断拓展公司发展空间。随着生产经营发展，公司会持续强化未来市场布局，不断满足企业发展需要。除了线下销售，公司开通了惠泉啤酒天猫/京东/拼多多官方旗舰店和快手、抖音、微信商城等线上销售。公司以强化东南区域基地的重点建设为依托，进行全方位市场拓展。谢谢！

**10. 提问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司始终以促进企业高质量增长为核心目标。面对不断变化的发展环境和消费需求，公司将进一步在产品创新、渠道优化、品牌升级等方面协同发力，促进企业盈利空间与经营韧性提升。产品层面，公司聚焦高品质与个性化需求，通过优化现有产品矩阵、加速特色、个性化啤酒等产品布局，同时加强风味创新与场景化产品研发，满足多元化消费需求；市场方面，公司将持续进行重点市场建设，不断提高产品结构；运营方面，公司持续推进生产智能化改造与企业精细化管理，强化全流程卓越管控，夯实品质根基；品牌建设方面，公司会不断结合地域特色，深化建设东南沿海知名民族品牌定位，通过文化体验与数字化营销提升品牌力；渠道拓展方面，公司在巩固核心市场的同时，会加快新兴市场布局，并完善线上线下相融合的立体化渠道网络。公司致力于通过持续的管理质效提升，促进企业经营质量持续向好。谢谢！

**11. 公司如何看待当下啤酒市场的竞争？公司认为未来啤酒市场将有哪些新机会和新趋势？**

答：近两年，中国啤酒行业处于存量竞争，未来啤酒市场将围绕“高端化、健康化、年轻化、数字化”展开竞争，同时高端化、个性化依然是主题，

	<p>消费场景将更加多样，餐饮、夜场等行业的变化也会继续影响啤酒行业的渠道结构。啤酒消费升级、消费者消费习惯和理念的变化、个性化需求、城镇化进程、新渠道和场景的发展都为公司提供了很好的发展机会。公司将积极采取措施应对环境变化带来的挑战和机遇。公司将持续聚焦于做强做大啤酒主业，将顺应中国啤酒行业发展趋势和消费者需求变化，不断完善酿造中国最好啤酒的质量保证体系，加强技术创新和产品创新，持续提升惠泉啤酒东南沿海知名民族品牌的影响力，强化渠道和重点市场建设，提高企业数字化、智能化水平，锻造具备一定专业能力、业务能力、管理能力、创新能力的人才队伍，让“爱拼敢赢”的惠泉精神深入人心，努力实现公司的长期、持续、健康、高质量发展，致力于把惠泉打造成东南沿海具有明显竞争优势的知名民族品牌。</p> <p><b>12. 提问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。2024 年中国规模以上企业啤酒产量 3,521 万千升，同比下降 0.6%。谢谢！</p>
资料清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 23 日