

《聚焦半年报》系列三

转型期振幅明显,“酒水”因何滞后?

在竞争加剧、集中度进一步提升的趋势下,对酒企聚焦渠道动销、激发内生动力、持续提高品牌知名度、强化品牌影响力提出了更高的要求,从而谋求长期良性增长。

本报记者 张瑜宸 发自北京

有企业业绩攀高峰,自然就有企业走低谷,对A股白酒上市公司来说,向来都是如此。只不过,在今天的半年报

里,营收降幅排名靠前的两家企业都是曾经的绩优股代表——酒鬼酒和水井坊,因此,“酒水”不振也引发了业界的

高度关注。

事实上,从今年一季度开始,两家企业就不再延续以往高升高走的良好

态势,转而出现明显的跌幅。它们因何滞后?是盲目的多元化造成的?是区域市场受到消费不振的大环境影响

的?还是市场策略出现了问题?透过聚焦半年报,或许可以窥得一二。

止增转跌,交出最差中报

据半年报披露,2023年上半年,酒鬼酒实现营业总收入15.41亿元,同比下降39.24%;归母净利润4.22亿元,同比下降41.23%;扣非净利润4.17亿元,同比下降41.85%。

同期,水井坊实现营业收入15.27亿元,同比下降26.38%;归母净利润2.03亿元,同比下降45.15%;扣非净利润2.00亿元,同比下降44.86%。

从数字上来看,两家企业营收几近相同,是十亿阵营中的领跑者,但较大的跌幅在涨势一片的A股酒类上市公司中尤为明显,并且净利润的下降幅度都超过了40%。

再把时间长度拉宽我们会发现,“酒水”的这份半年报可以称得上是史上最差。即便前几年,受宏观环境冲击影响,它们都在股价和业绩中有“开挂”的表现。为什么到了今年,就成了“吊车尾”?

恐与产品销量不及预期有很大关系。

半年报显示,2023年上半年,酒鬼酒公司主营业务中,酒鬼系列收入8.46亿元,同比下降42.46%,占营业收入的54.88%;内参系列收入4.41亿元,同比下降31.67%,占营业收入的28.64%;湘泉系列收入0.36亿元,同比下降76.69%,占营业收入的2.34%。

换言之,今年上半年,酒鬼酒的全线产品都出现了下降。相比之下,水井坊也不乐观。从半年报看,水井坊的高

档酒产品营业收入为14.29亿元,同比下降27.95%,占公司总营收的比例为93.63%;中档酒产品营收0.86亿元,同比增长40.67%,营收占比为5.64%。

与此同时,两家企业的库存量也不容小觑。据财报统计,今年1~6月,水井坊的存货为25.75亿元,酒鬼酒的存货为14.19亿元。

“酒鬼酒的业绩衰退或与它的商业模式有关,由经销商出资成立销售公司其实是把双刃剑。从商业逻辑来说,有违常识,但从企业运营的角度来说,也自有它的亮点,关键是如何把握增长的节奏;而水井坊折腾了这么多年,主帅也换了五六个,换来换去业绩一直不温不火,这跟它的定位不清晰有直接关系。”中国食品产业分析师朱丹蓬告诉《华夏酒报》记者,两家企业从去年下半年开始就显现出价格倒挂、库存高压的弊端,预计三季度业绩也不会太理想。

自2022年伊始,白酒行业就处于周期性调整阶段,以往过高的业绩基数在消费弱复苏下,随时存在被高库存压垮的风险。可以说,在竞争加剧、集中度进一步提升的趋势下,市场愈发向名牌、向头部企业集中已成为行业共识。那相应地,也对酒企聚焦渠道动销,激发内生动力,持续提高品牌知名度,强化品牌影响力提出了更高的要求。至少,从业绩呈现来看,“酒水”目前与一线名酒品牌还存在较大的差距,日后,打铁还需自身硬,仍需加倍再努力。



底部整固,有待厚积薄发

但不容忽视的是,业绩不佳的背后,企业已经在积极破局,谋求长期良性增长。

对此,酒鬼酒在年报中解释称,在此前业绩高增的情况下,考虑到公司长期稳健发展,酒鬼酒2022年下半年起主动调整,在消费者端加大费用投入,全面推进费用改革,从以渠道费用换销量向以动销驱动业务增长的长期健康发展方式转变,并推动BC端联动营销模式的调整落地。受此影响,酒鬼酒半年度业绩出现近年来首次负增长。

与此同时,水井坊也在半年报中指出,营业收入变动主要系公司一季度为进一步降低库存水平、稳定价值链,减少发货所致。进入到二季度,经销商库存回到健康水平,门店库存也显著减少,恢复正常水平。

如果单看二季度表现,的确如此。不管是水井坊还是酒鬼酒,其在二季度的营收和净利润降幅环比都有所收窄,其中,水井坊更是止跌转

增,收入同比增长2%,净利润同比增长509%。

因此,证券机构对于“酒水”半年报业绩点评多以正向为主。

东方证券在研报中指出,当前,酒鬼酒公司营销改革初显成效,红坛、内参等战略产品市场价格逐步提升,第二季度以来,酒鬼酒消费者开瓶扫码次数同比增长37%,渠道动销加速,库存持续去化。此外,公司坚持核心终端假设,2023年上半年完成核心终端签约25472家,已超去年全年签约数量。政策利好下,经济有望逐渐回暖,公司核心产品有望受益商务宴席回暖,看好公司全年业绩弹性。

华创证券表示,第二季度水井坊公司延续控货思路,渠道价值链已修复至健康区间,库存回归2个月良性水平。新财年轻装上阵,从经销商反馈看,当前回款积极性较高,终端拿货意愿改善。场景修复叠加宴席景气,周转率有望环比提振,且公司品

牌认知度仍居于前列,9月新管理层履新或有进一步改善动作,内外部实现共振,有望带动全年增速转正。

对于下半年的白酒市场,两家企业显然也寄予了厚望。酒鬼酒方面表示,下半年将通过开展名酒品鉴会、婚宴宴、文化活动联动等形式,推动“金九银十”双节营销活动,做好核心终端氛围建设及动销工作,进而带动终端开瓶率和复购率提升;水井坊也在半年报中称,下半年,公司预期从第三季度开始营业收入恢复双位数成长,2023年全年公司预期净利润与营业收入同比2022年保持增长。

综合来看,两家企业都已经快速调整自身策略,与新的经济周期所带来的市场变化相适应,以增加动销和去库存化为主要方向,不断稳固经销商信心、增加渠道利润,培养终端消费者。未来业绩会不会持续改善,实现势能的边际向上,让我们拭目以待。

酒类信息及配套专版



正宇 ZHENG YU 科技与品质铸就未来
卫生级阀门/管件/罐用设备




温州正宇轻工机械有限公司
电话: 0577-86822391 86990608 86997528 传真: 0577-86810786
地址: 温州市龙湾区沙城工业区宏瑞路298号 邮箱: zhengyu@zhengyu-china.com

普瑞特 PRETECH
国内先进的液态食品成套装备及智能化控制系统供应商

普瑞特起草制定了《食品工业用不锈钢薄壁容器》《不锈钢无菌储罐》《白酒工业用酒甬》《白酒工业用摊凉机》《白酒工业用堆积糖化箱》《夹层锅》《球形蒸发器》《食品工业用螺旋泵》和《食品工业用不锈钢管道安装及验收规范》《食品工业用不锈钢波纹管接头》等11项行业标准。并参与制定了《轻工机械通用技术条件》和《乳品设备安全卫生》两项国家标准。拥有100多项国家专利和核心知识产权。

- 中国制造业单项冠军示范企业
- 国家液态食品智能装备工业设计中心
- 国家级高新技术企业
- 国家农产品加工装备研发分中心
- 2020年绿色制造系统解决方案供应商
- 中国轻工业工业设计中心
- 中国轻工业科技百强企业
- 中国液态食品机械行业十强企业
- 中国信息化百强企业



中锐股份
CHEWY INDUSTRY

股票简称: 中锐股份
股票代码: 002374

**以科技引领行业
让包装充满智慧**

“万物互联” 二维码智慧瓶盖 / 小瓶盖
28mm、38mm 饮品螺旋盖 / 大智慧

LOOKING FORWARD
TO WORKING WITH YOU



地址: 上海市长宁区金钟路767弄2号楼
山东省烟台牟平区姜格庄街道办事处福山路1号
电话: 021-22192888 (上海) 0535-4661121 (山东)