

五粮液董事长曾从钦: 继续提升现金分红 核心产品量价平衡

证券时报记者 唐强

6月28日,五粮液(000858)正式召开2023年度股东大会,五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦,股份公司党委副书记、副董事长、总经理蒋文格等高管出席。股东大会还吸引了私募人士林园、前海开源基金首席经济学家杨德龙等超过上千名投资者和机构研究员。

在大会上,曾从钦表示,五粮液要稳中求进,以进促稳。公司高管层是打工人,要以企业长期稳健的发展和实实在在的更好业绩回报投资者的信任和支持。2024年,五粮液将继续稳步提升现金分红,持续加大投资者回报。

此外,针对白酒行业的预判和营销策略等焦点话题,五粮液多位高管也都给予回应。

提升分红回报投资者

由于报名参加股东人数众多,参会人数是原定预估的400人规模一倍以上,总人数超过1000人,远超原定会议召开地点会场容量,五粮液临时将2023年度股东大会现场会议召开地点调整为上市公司多功能厅。

2023年,五粮液顺利完成去年年初制定的经营目标,即营业收入实现两位数增长。根据2023年年报显示,五粮液实现营业收入833亿元,同比增长12.58%;实现净利润302亿元,同比增长13.19%。其中,“五粮液”产品实现营业收入628亿元,同比增长13.5%;其他酒类产品营业收入为136亿元,同比增长11.58%。在产能上,“五粮液”产品全年生产40135吨,同比增长18.77%,名酒产量创历史新高,10万吨生态酿酒项目一期投产生产。

在股东大会上,曾从钦表示,2024年,五粮液将坚持系统治理,统筹推进体系建设和效能提升,持续以现代管理水平台保障企业高质量发展;同时,继续稳步提升现金分红,持续加大投资者回报。

曾从钦指出,2023年以来,五粮液保持稳健发展的战略定力,真抓实干、善作善成,总体延续稳中有进、稳中提质的发展态势,“稳”的基础更加牢固,“进”的动能不断蓄积,“好”的效应持续显现。五粮液在较高基数上持续实现稳健增长,各项主要经营指标再创新高,可以概括为“双8”“双4”“双3”。

具体来看,“双8”,2023年销售收入达到833亿元,连续8年销售收入、利润总额保持两位数稳健增长;“双4”,销售收入连续4年每年迈上一个百亿台阶,现金分红已连续4年每年超过100亿元,其中2023年年度拟分派181亿元,分红规模深市第三,连续9年深市白酒上市公司第一。需要指出的是,五粮液2023年年度分红率60%,同比增长5个百分点,年度增幅为高端白酒中最高。此外,“双3”是指2023年归母净利润



2023年,五粮液顺利完成经营目标,营业总收入实现两位数增长,实现营业收入833亿元,同比增长12.58%;实现净利润302亿元,同比增长13.19%。

突破300亿元,上缴税金达到316亿元。

识变应变

当前,我国白酒行业挤压式存量竞争态势持续演进,行业竞争的格局正在加快重塑。

“实际上,中国白酒是长周期、重资产的行业,对这个产业要有基本的定位。”曾从钦如是表示,近年来,白酒行业规上企业,已经从1600余家降到900多家,说明白酒行业不是谁来做都行。中国酒业协会数据显示,2023年全国白酒行业实现总产量629万千升,同比下降5.1%。目前,白酒主力消费群体呈现出明显的代际交替特征,30岁~40岁人群占比34%，“95后”职场新人占比18%,他们将逐步成为新的白酒消费主力。

对于行业的变化,曾从钦认为,市场对白酒的需求还在,五粮液要识变应变、谋时顺势,坚定不移推动企业稳健发展。总体来看,白酒长周期时间产业的属性价值和螺旋式上升趋势的产业价值逻辑没有改变,酒业发展的市场需求没有改变。

对五粮液而言,要用五粮液的确定性来应对行业的不确定性,五粮液部分产品还是供不应求。曾从钦表示,五粮液不追求高增长,五粮液要不忘初心、稳健增长。五粮液将始终秉承“为消费者创造美好,为投资者创造良好回报,为员工创造幸福”的初心使命。

投放量不盲目求增

在股东大会上,曾从钦表示,今年

核心产品第八代五粮液遵循量价平衡原则,持续优化投放节奏和商家结构,投放计划量不盲目求增。新增投放量将向其他主要产品倾斜,主要包括1618五粮液、39度五粮液、45度五粮液和68度五粮液,加强市场布局。

同时,坚持经典五粮液的核心战略产品地位不动摇,近期将推出经典五粮液10、20、30、50。目前,公司已建成立经典五粮液品牌专营公司,统一开展品牌推广、渠道建设、产品销售、消费培育等工作;以团购销售为重点,构建经典五粮液品牌高端团购销售网络。五粮液高管透露,五粮液主品牌传统渠道新开发经销商81家,新增核心终端2.6万家,终端累计扫码进货增长35%;新兴渠道加速布局抖音、快手、微信视频号三大平台,拓展美团、饿了么等社区电商,导入五粮液文创、专属礼盒等产品。

在直营渠道方面,五粮液将加快推进“三店一家”建设,2024年完成所有专卖店第五代店头的升级建设,并对5年以上的老店进行整店翻新;同时,持续加强核心商圈、高端商场专卖店布局力度;新增投放500家“五粮液香·和美万家”集合店资源,进一步强化品牌露出;十四五末,再新增1000家“三店一家”。

从销售模式来看,2023年,五粮液经销模式实现营业收入460亿元,同比增长13.56%;直销模式营业收入为

305亿元,同比增长12.53%。截至2023年年末,五粮液上市公司全国经销商数量为3384家,净增加240家。

此外,在五粮液市场培育方面,市场建设多维发力。2023年,五粮液拜访开发大企业共8000家次,开展五粮液和美工厂815场,2.4万余人次。老酒运营平台落地运转,开展八场巡演、三场拍卖。国际市场方面,启动实施“五粮液和美全球行”,跨越三洲五城,先后走进法国、新西兰、智利、巴西、土耳其;海外渠道已实现中免集团主要门店全覆盖。

第八代五粮液的价格在千元价位段比较稳定,全年有望保持稳中有升的态势。对此,五粮液股份公司副总经理蒋佳表示:“在第八代五粮液的产品投放上,我们让市场合理投放,保持一定的产品稀缺性。目前,五粮液也在积极谋划中秋、国庆营销战略,积极拓展培育消费圈层,组织回厂游、体育活动,增强消费者粘性。”

6月28日,记者了解到,泸州老窖也在控制核心大单品投放量。日前,国窖酒销售股份有限公司发布《关于停止接收国窖38度经典装订单及货物发运的通知》称,即日起停止接收38度国窖1573经典装订单及货物发运。

据业内人士分析,此次泸州老窖对38度国窖1573经典装停止接单,可能是淡季控货挺价的举措,也有助于经销商去库存。

新湖中宝第一大股东 衢州国资将出手增持

证券时报记者 李小平

6月28日,新湖中宝(600208)股价突然跳水。当日晚间,公司火速发布了第一大股东衢州智宝企业管理合伙企业(有限合伙)增持计划。

增持计划显示,基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的认可,新湖中宝第一大股东衢州智宝企业管理合伙企业(有限合伙)拟自2024年7月1日起6个月内,通过上交所交易系统集中竞价方式增持上市公司股份,增持金额不低于1000万元,不超过2000万元,增持价格不高于2.00元/股。

衢州智宝隶属衢州国资,此次拟增持的资金为自有资金。同时,衢州智宝还承诺,在增持计划实施期间及法定期限内不减持所持有的公司股份。

据悉,新湖中宝是长三角地区知名老牌地产公司,在房地产市场持续深度调整的大背景下,新湖中宝2023年营收增长超33%;去年公司归母净利润下滑12%,主要系公司谨慎性原则,对部分开发项目和部分投资项目计提了减值准备14.86亿元。若剔除资产减值这部分影响,公司实际净利正增长。

为了推进公司转型,进一步全面深化合作,优化公司股东架构,2023年2月、2024年1月,新湖集团方面与衢州国资方面签订了相关的股份转让协议,转让股份过户已于今年6月6日全部完成。由此,衢州国资成为新湖中宝第一大股东。此次衢州国资增持前,衢州智宝及其关联人衢州新安财通智道股权投资合伙企业(有限合伙),合计持

有新湖中宝24.28亿股,占总股本28.54%;其中,衢州智宝直接持有公司股份15.68亿股,占总股本的18.43%,新安财通直接持有上市公司股份8.6亿股,占总股本的10.11%。

6月28日上午,新湖中宝的股价突然跳水。而股价大跌的背后,与相关媒体报道浙江新湖集团股份有限公司(下称“新湖集团”)的“华鑫信托·新湖集团单一资金信托”的兑付安排等事项不无关系。为此,6月28日中午,新湖中宝发布澄清公告。

新湖中宝表示,上述信托产品并非该公司设立的产品。其底层资产不涉及该公司,资金也未投入该公司,公司也未投资该产品。上述信托产品的后续兑付安排与公司无关,不会影响公司的正常经营,也不会对公司的财务报表产生影响。

同时,新湖中宝还表示,华鑫信托·新湖集团单一资金信托自2012年成立以来每年开放申请,按期兑付本息,延续至今。现华鑫信托与新湖集团协商,将信托计划原状返还。基于此,目前新湖集团正与投资者协商兑付事宜。

上述澄清公告的发布,投资者也给予了正面反应。下午开盘后,新湖中宝的股价从跌停板迅速打开。不过,随后又逐渐回落。截至6月28日收盘,公司股价还是跌停,但封单不多,仅为8470手。

盘后发布的龙虎榜显示,6月28日,沪股通专用席位、国泰君安证券总部和华泰证券总部等,在此次大跌中买入,买入金额前五名的席位,合计买入4147万元。卖出席位沪股通和4个券商营业部,合计卖出3749万元。

百花医药终止定向增发

证券时报记者 孙宪超

百花医药(600721)6月28日召开董事会,审议通过了《公司关于终止向特定对象发行股票事项的议案》。百花医药2021年5月披露定增预案,至此宣布终止,已历时3年。

回溯前情,百花医药2021年5月29日公告,拟次非公开发行股份募集资金总额不超过3.39亿元,扣除相关发行费用后拟全部用于补充流动资金。该次发行对象为华凌国际医疗,华凌国际医疗系公司控股股东华凌工贸的全资子公司,华凌国际医疗以现金方式认购。

据百花医药财报公告,考虑公司现金流效率、日常经营现成本、费用支出等因素,公司在日常经营中需要保有一定的货币资金。公司所处行业属于人才——技术密集型行业,公司日常运营需投入大量流动资金组织原材料和服务的采购、支付人员工资等。

2022年2月8日,百花医药已收到《中国证监会行政许可申请受理单》。不过在那之后,百花医药多次公告,宣布将定增股份的有效期延长。最近一次,公司定增方案有效期延长12个月至2025年6月14日。

百花医药谈及终止原因时表示,基于此次发行对象控股股东的展策略、实际情况等原因,经审慎研究与发行对象协商一致,公司决定终止向特定对象发行股票事项,并向交易所申请撤回相关申请文件。该事项不会对公司的日常生产经营造成重大不利影响。

值得一提的是,百花医药2024年6月18日曾发布关于收到新疆证监局警示函的公告。经新疆证监局查明,百花医药、华凌工贸、华凌控

股及百花医药实际控制人米在齐、米恩华、杨小玲在百花医药定向特定对象发行股票申请过程中,存在违规情形。2024年2月4日,华凌控股与米恩华、杨小玲签订《增资扩股协议书》,通过向百花医药直接控股股东华凌工贸增资6亿元,持有华凌工贸54.55%股份,成为公司间接控股股东。

2024年2月8日,华凌工贸完成工商变更登记并取得营业执照。米在齐为华凌控股唯一股东,系公司实际控制人米恩华、杨小玲夫妇之子,此次增资后米在齐通过持有华凌控股100%的股份,华凌控股持有华凌工贸54.5454%股份,间接持有公司20.83%的权益。百花医药认定增加米在齐为公司实际控制人之一,公司实际控制人由米恩华、杨小玲变更为米在齐、米恩华、杨小玲。

百花医药于2024年2月21日获得控股股东工商变更信息,并知晓上述相关事项,直到2024年3月2日才发布《关于控股股东增资暨公司增加实际控制人的公告》,该行为违反了《上市公司收购管理办法》有关规定。而华凌控股、华凌工贸及相关责任人未将上述事项主动告知百花医药,且未按规则要求及时聘请财务顾问,致使上市公司迟至2024年3月2日才披露控股股东增资暨公司增加实际控制人的公告和详式权益变动报告书,并于2024年3月14日才披露财务顾问核查意见。上述行为违反了《上市公司收购管理办法》有关规定。

按照相关规定,新疆证监局决定对百花医药、华凌工贸、华凌控股及米在齐、米恩华、杨小玲采取出具警示函的监督管理措施,并记入资本市场诚信档案。

二季度销量保持高位 容百科技加速布局海外产能

证券时报记者 叶玲珍

受新能源汽车增速放缓影响,锂电材料价格下行,产业链利润普遍承压。2023年,容百科技(688005)净利润为5.81亿元,同比下滑57%;今年一季度亏损3724万元。6月28日下午,容百科技召开2023年年度暨2024年第一季度业绩说明会,就经营、产能、研发等市场关心的问题与投资者展开交流。

对于一季度陷入亏损的情况,容百科技作出正面回应:受春节假期开工率不足,海外业务和钠电、锰铁锂等新业务投入增加等影响,公司一季度业绩短暂承压。数据显示,容百科技一季度单季毛利率为5.15%,同比、环比分别下滑3.57个百分点、2.81个百分点。

不过,积极信号已经显现。今年4月底,容百科技曾在接待机构调研时表示,进入3月后公司开工率和产能快速上升,已实现扭亏为盈,预计二季度销量将保持在高位,市占率持续提升。

同时,锰铁锂与钠电市场开拓取得积极进展,预计利润会得到进一步改善。

作为三元材料龙头企业,容百科技2023年出货量约10万吨,同比增长11%,全球市占率超10%,连续三年保持行业首位。目前,公司已建成正极产能20余万吨,其中,磷酸锰铁锂产能1万吨,钠电产能可满足客户订单和产品研发需求。

在国内市场竞争加剧、国际车企产业链本土化要求提升的背景下,锂电企业出海成为常态。2023年,容百科技发布全球化战略,加速布局海外产能。在业绩说明会上,公司透露了海外生产基地的建设进展,韩国一期2万吨/年高镍三元正极和0.6万吨/年前驱体产能建成投产,产能预计将在今年三、四季度逐渐爬坡,今年年底或明年年初将迎来大规模量产;二期4万吨/年三元材料和2万吨/年磷酸锰铁锂项目已于2023年8月正式开工,目前正在加速建设中。容百科技表示,韩国产能满足美国相关法案的

要求。

此外,容百科技在欧洲和美国布局进展顺利,已完成北美子公司注册,在欧洲产能布局上也取得实质性进展,预计可满足未来两到三年欧洲以及北美客户的需求。

海外市场拓展方面,2023年容百科技分别与日韩客户签订合作框架协议,预计2025年至2027年累计销售量逾10万吨,实现向欧美主流车企客户的规模化出货,四季度单月出货规模达千吨。在本次业绩说明会上,公司表示目前正在持续完善客户结构,一季度海外客户开发取得积极进展,客户集中度有所降低。

在技术路线上,容百科技坚持高端化,高镍及超高镍出货占比逐步提升,2023年超高镍9系产品出货近万吨,今年一季度单月最高出货量近3000吨。

业绩说明会上,投资者对容百科技在固态电池领域的布局颇为关心。公司表示,目前半固态电池正极材料已实现批量稳定出货,一季度9系固

态电池正极材料出货近万吨,与宁德时代、卫蓝新能源等国内外40余家电池及整车企业建立合作关系。2023年,容百科技Ni90高镍产品已批量供货卫蓝新能源360Wh/kg半固态电池体系,正式应用在蔚来E17等三款车型上。

与此同时,容百科技拥有湿法、干电极制备固态电解质膜技术储备,已成功开发多种固态电解质材料,硫化物系固态电解质计划今年实现中试,明年进行试生产,固态电解质与固体电解质膜已与海外重点客户建立合作开发关系,并获得客户好评。

二级市场方面,容百科技股价今年以来震荡下行,目前为23.28元/股,市值112.45亿元。业绩说明会期间,公司表示对未来发展非常有信心。2023年11月以来,容百科技已完成两轮回购,累计斥资约2亿元。今年6月,公司再度宣布启动新一轮回购计划,回购规模为5000万元至1亿元,回购股份用于未来实施股权激励计划或员工持股计划。



e公司 egsea.com
上市公司资讯第一平台