

黄酒之源 会稽山

——会稽山绍兴酒股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾：

会稽山董事长	金建顺先生
会稽山副董事长、总经理	傅祖康先生
会稽山常务副总经理	俞关松先生
会稽山副总经理、财务总监	茅百泉先生
会稽山副总经理、董事会秘书	杜传文先生
会稽山副总经理、财务副总监	唐雅凤女士
中金公司董事总经理、保荐业务部门负责人	吴波先生
中金公司执行总经理、保荐代表人	夏雨扬女士

会稽山绍兴酒股份有限公司董事长
金建顺先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位朋友：

大家上午好！

欢迎大家参加会稽山绍兴酒股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演。在此，我谨代表会稽山绍兴酒股份有限公司，对各位朋友的参与表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！我们希望通过此次交流活动，充分回答投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解会稽山绍兴酒，加深大家对会稽山的了解。

本次公开发行 A 股，是会稽山绍兴酒发展历程中的一个重要里程碑，我们将继续传承中国黄酒传统酿造技艺和会稽山 270 多年酿造绍兴酒的悠久历史和经验，以现代高新科技和生物工程技术改造提升传统产业，持续创新，专注酿造高品质黄酒，坚持以市场为导向、品牌提升和资本运作相结合，打造中国黄酒标杆企业。

我们坚信，大家的高度信任与大力支持，将是会稽山成功发行的重要保证。在今天的网上交流中，我们将充分听取各位朋友的建设性意见和建议，进一步推进会稽山绍兴酒股份有限公司的创新和发展。

谢谢大家！

中国国际金融有限公司董事总经理、保荐业务部门负责人吴波先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

大家好！

作为会稽山绍兴酒股份有限公司首次公开发行 A 股的保荐机构和主承销商，我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。在此，我谨代表中国国际金融有限公司，向大家表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

我们真诚地希望通过本次网上路演推介，大家能够更加深入、客观地了解会稽山以及本次发行的相关情况。欢迎大家踊跃提问。

谢谢大家！

会稽山绍兴酒股份有限公司副董事长、总经理傅祖康先生致答谢辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

非常感谢大家的积极参与！三个小时的网上交流和沟通，加深了我们与各界朋友的感情，增进了相互的了解。

通过今天的网上路演，希望有助于大家了解会稽山绍兴酒股份有限公司的行业情况、主营业务、核心竞争力以及募集资金投资项目等方面的情况。我们将继续努力，恪尽职守，锐意进取，进一步提升公司经营管理水平，提高公司经营运作的透明度。

在即将结束之际，我代表公司管理层和全体员工，再次对社会各界朋友们对会稽山的关心和支持表示衷心的感谢！对上证路演中心和中国证券网为我们提供这样一个交流机会和良好的服务表示衷心的感谢！

我们真诚地希望在会稽山绍兴酒股份有限公司未来的发展道路上，能持续得到大家一如既往的支持与信任！

再次感谢大家！



路演嘉宾合影

经营篇

问：请介绍一下公司在黄酒酿造方面的技术特点。

金建顺：酒药在黄酒酿造过程中至关重要，因为黄酒酿造的核心技术是微生物的培养和发酵，而酒药正是所培养的微生物的“种子”，因此酒药质量对黄酒品质具有十分重要的作用，类似于酒窖的窖泥对于白酒的重要意义。酒药是我国特有的微生物工程，以其含有的微生物作用于黄酒酿造过程，在酿酒过程中起糖化和发酵的双重作用。自1743年以来，会稽山非常重视酒药的培育和选种工作。历经270多年的技术传承，酒药品质极高。

问：目前公司生产的黄酒主要有哪些类别？

金建顺：公司的产品包括原酒和瓶装酒两大类。原酒是指以糯米、粳米、小麦、鉴湖水等为主要原料，加入酒药后经发酵糖化酿制而成，未经勾兑、灌装的酒。原酒可用来直接销售，也可进一步加工生产瓶装酒。瓶装酒生产必须使用原酒，瓶装酒是由某一年份的原酒作为基酒，不同年份的原酒勾兑而成。由于黄酒原酒陈化需要时间，短时间内无法获得大量优质原酒储量，原酒储量具有一定的稀缺性。

问：请董事长介绍一下目前公司主要原材料和能源供应情况。

金建顺：原材料方面，近几年，公司原材料供应充足，质量优良。公司通过细化改进粮食采购方案，提前收集并评估粮食采购信息，有效地实现了用合理的收购价格，采购优质的粮食。其余原材料的采购方面，由于上游供应商很多，故公司主要通过市场化方式进行采购。公司产品所用的包装物主要包括酒瓶、酒坛、瓶盖/瓶塞、外包装箱等，该等包装物行业处于充分的市场竞争状态，供应商众多，市场供应充足。公司黄酒酿造主要取自鉴湖，经过处理后，进入生产环节。能源方面，公司所需电力从国家电网采购，电力供应情况稳定。

问：请谈谈公司主营业务的情况。

金建顺：公司主营绍兴黄酒、黄酒的生产、销售和研发。公司的黄酒产品，沿续百年工艺，以糯米、粳米、小麦、鉴湖水等为主要原料，酒度适中，酒色橙黄清亮，口味甘醇厚，柔和爽口。公司生产的绍兴黄酒系列是国家地理（原产地）标志保护产品。自创始以来，公司一直重视高品质生产黄酒，主营业务未发生变化。

问：董事长经营企业有什么感受？

金建顺：企业发展到一定的规模，我们深感责任重大，成为上市公司后我们的任务就是以股东利益最大化为目标，努力成为中国优秀领先的企业之一，不断提高公司的核心竞争实力，争取保持盈利稳定增长并向股东提供合理的投资回报。

问：会稽山目前的经营和财务状况不错，为什么还要上市融资呢？

金建顺：从公司发展的角度而言，本次发行上市一方面为公司未来发展提供了资金支持，构筑了资本市场平台，同时也为公司规范发展提升治理结构构建了良好的外部环境，更为公司长久的人才引进、品牌提升、综合实力增强提供了契机。

问：请董事长介绍一下公司在安全和环保方面做了哪些工作。

金建顺：公司绍兴本部及嘉善黄酒在安全生产方面严格执行国家安全生产方针、政策和有关安全生产的法律、法规、规章及标准，贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，报告期内未发生任何重大安全事故，也未因违反安全方面的法律法规而

受到过任何处罚。公司的安全生产制度完善，安全设施运行情况良好。作为行业领先的黄酒生产企业，公司一向高度重视环境保护，并按照《中华人民共和国环境保护法》、《中华人民共和国水污染防治法》等环境保护法律、法规、规章组织生产活动。根据浙江省环境保护厅于2011年3月22日出具《关于会稽山绍兴酒股份有限公司上市环保核查情况的函》（浙环函[2011]133号），公司符合上市公司环保核查基本要求，已通过上市环保核查。

问：请问公司在技术研发方面取得了哪些成果？

金建顺：公司获得部、省、市、县科技进步奖等各类奖项11项，获全国、省、市级QC成果奖20项。公司拥有多位国家级酒类专家、评委，也是参与制定《黄酒国家标准》、《绍兴黄酒国家标准》的少数企业之一。

问：请介绍一下产品销售结构的变化情况。

傅祖康：从销售数量结构变化来看，报告期内，在整体销量基本保持平稳的情况下，公司中高端瓶装黄酒销售量从21,296.38千升下降到19,785.78千升，减少了1,510.60千升，下降幅度为7.09%，中高端瓶装黄酒占总销量比例由22.73%下降到20.93%；公司普通瓶装黄酒销售量则从52,652.55千升上升至64,005.91千升，增加了11,353.36千升，上升幅度达21.56%，普通瓶装黄酒占总销量比例由56.20%上升至67.72%。2013年以来，高端消费日益减少，高端酒类市场受到一定程度的冲击，公司在该市场背景下，对销量结构进行了合理布局，更多地关注大众市场，通过合理规划产品品类，积极开拓中低端市场需求，保证了总销量的稳定。

从销售金额结构变化来看，报告期内，公司中高端瓶装黄酒销售收入及占比呈下降趋势，普通瓶装黄酒销售收入及占比不断提高。

问：公司成本主要由哪些部分构成？

傅祖康：公司的主营业务成本主要由糯米、粳米、小麦等原材料和能源动力、包装物、人工、制造费用等项目构成。公司的主营业务成本中原材料（糯米等粮食）和包装物分别占约48%及约40%，是最重要的成本构成因素。

问：请介绍一下公司2013年较2012年营业收入及利润水平是如何保持基本持平的？

茅百泉：公司2013年较2012年营业收入及利润水平基本持平的主要原因包括：

1、公司2013年初以来对普通瓶装黄酒产品进行了提价以及普通瓶装黄酒产品销量的提升，保证了营业收入水平的稳定；2、公司调整产品销售结构，根据政策及经营情况的变化对中高端瓶装黄酒及普通瓶装黄酒的销售进行合理规划和分配，主要产品的毛利率均有所增长；3、公司经营期间费用率保持基本稳定，保证了利润水平的平稳。以上收入及利润的增长原因均为公司顺应黄酒行业发展及根据市场营销反应做出的合理经营决策，其经营成效及盈利增长是合理、良性且可持续的，且与行业内可比公司趋势基本保持一致。

问：请问公司最近三年的资产结构变动情况及原因？

茅百泉：公司资产结构合理，流动资产、非流动资产占比相当，其中，流动资产以存货为主，符合黄酒行业的特点。黄酒行业需要对每年生产的黄酒进行陈化处理，加之公司扩大中高端黄酒销售战略需要大量年份较久的原酒，因此公司需要存储较多的黄酒原酒。此外，公司流动资产

中货币资金较多，主要原因一是：黄酒行业通常以经销商销售模式为主，且每年的秋冬季节为黄酒销售的旺季，因此每年年末公司有较大金额的销售回款。公司的非流动资产主要包括固定资产及无形资产。固定资产主要为公司正常生产经营所需的房屋建筑物、专用设备等，无形资产主要包括土地使用权等。

问：请介绍一下公司瓶装黄酒的分类，中高端黄酒是什么品种。

茅百泉：公司在日常经营中将瓶装酒区分为中高端和普通。中高端和普通的是针对瓶装黄酒的基酒年份来区分的。中高端黄酒是指年份在5年陈及以上的瓶装黄酒，普通黄酒是指3年陈及以下的瓶装黄酒。

问：公司有什么措施保证应收账款的回收？

茅百泉：公司结合区域营销特点采取不同的信用政策：公司对浙江省以外区域原则上采取款到发货，对于浙江省内客户给予一定的信用额度。因此，公司信用额度主要集中在浙江区域，其中主要有绍兴市县、绍兴周边、杭州市区、萧山区及杭州周边区域，该区域客户的信用额度根据其上一年度的销售情况和往年信用等级进行核定。对商场超市客户一般由超市账期决定其收款期限，一般信用周期为开票之日起3-6个月，该做法与行业惯例相符合。

问：请解释一下公司销售费用变动的原因。

茅百泉：公司销售费用保持稳定，波动较小。销售费用主要有职工薪酬、广告宣传费、运杂费及促销费。2013年公司销售费用中，职工薪酬较2012年略有增加，主要原因公司2013年销售结构有所转型，销售职工人数增加，且为了对在职员工进行激励，根据公司总经理会议审议通过的绩效考核提取、发放员工奖金所致。

问：公司是否存在同业竞争的情况？

杜传文：公司主要从事黄酒的生产和销售。公司控股股东精功集团为控股型公司，其本身并不直接从事生产经营，旗下拥有多家控股、参股子公司，除通过公司从事黄酒的生产和销售外，其业务范围主要包括钢结构建筑、装备制造、汽车制造、通用航空服务、房地产开发等行业。公司与控股股东精功集团及其控制的其他企业、实际控制人金良顺及其控制的其它企业之间不存在同业竞争。

问：公司偿债能力比同行可比公司相对较低的原因是什么？

杜传文：公司的偿债能力指标（主要是资产负债率和利息保障倍数）与行业内外各可比公司相比处于较低的水平，其主要原因是：1、由于公司尚未上市，无法通过资本市场进行股本融资，导致公司各年银行借款余额较大，资产负债率较高，财务费用负担较重；2、由于黄酒行业特有的原因，公司每年生产的原酒都需要通过存储来进行陈化，因此产生较多的存货。此外，由于公司根据市场情况及时调整产品结构，存货价值保持稳定，保证了公司的流动比率始终处于较低水平。

问：公司是否有调整股东回报计划机制？

杜传文：公司可以根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要以及外部经营环境，结合股东（特别是公众投资者）、独立董事、外部监事（如有）的意见，制定或调整股东回报计划。关于制定或调整股东回报计划的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

问：公司是否有调整股东回报计划机制？

杜传文：公司可以根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要以及外部经营环境，结合股东（特别是公众投资者）、独立董事、外部监事（如有）的意见，制定或调整股东回报计划。关于制定或调整股东回报计划的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

行业篇

问：请董事长介绍一下公司下游行业的情况。

金建顺：公司所生产的黄酒为快速消费品，下游主要为酒类经销商、酒店、超市、商店、酒吧等批发零售商，经由上述渠道销售或直销至终端消费者。各地居民的黄酒消费习惯、收入水平对黄酒消费量有较大影响。

问：傅总，您如何看待未来黄酒行业的发展？

傅祖康：国内黄酒总产量近几年逐步增加，增长率在10%左右，主要是各生产企业注意开发新产品，提高产品档次，同时消费者对黄酒的保健和营养功能进一步了解，促使高品质黄酒产量提高。近些年出于对健康的关注，越来越多的消费者开始接受“少饮酒，饮好酒”的观念。消费的升级使得人们有更多的机会接触好酒，这将使高品质黄酒拥有更多的发展机会和前景。

问：公司主要竞争对手有哪些？

傅祖康：目前，黄酒行业上市公司主要有古越龙山、金枫酒业两家公司。古越龙山地处浙江绍兴，为黄酒企业的龙头之一。该公司的主要市场为江苏、浙江、上海等传统区域。根据古越龙山2013年度报告，该公司2013年度销售收入为14.7亿元。金枫酒业目前拥有的全资子公司上海石库门酿酒有限公司从事黄酒的生产经营。该公司产品主要销往上海市。根据金枫酒业2013年度报告，该公司2013年销售收入为10.3亿元。

问：董事长，未来公司的发展目标是什么？

金建顺：传承中国黄酒传统酿造技艺和会稽山270多年酿造绍兴酒的悠久历史和经验，以现代高新科技和生物工程技术改造提升传统产业，持续创新，专注酿造高品质黄酒，坚持市场导向、品牌提升和资本运作相结合，打造中国黄酒标杆企业。

发行篇

问：我是很看好贵公司的未来发展，有了资本市场平台，公司将发展更好，是这样的吗？

金建顺：是的。这次我们能够顺利登陆国内资本市场，公司上下都付出了很多努力，我们特别珍惜。公司将时刻以股东利益最大化为基本的经营方针，通过业务创新，管理创新，成本降低等措施，提高公司的竞争实力，保持稳定的增长，向股东提供合理的投资回报。

问：请简要介绍一下年产4万千升中高档优质绍兴黄酒项目的基本情况。

傅祖康：本项目总投资41,803万元，其中募集资金投入金额37,602万元。项目建设投资38,491万元，铺底流动资金3,312万元，形成年产4万千升中高端黄酒的生产能力。建设内容主要是：机械黄酒车间、传统手工黄酒车间、半成品车间、制曲车间等。

问：您是怎样看待对股东的分红回报的？

金建顺：公司的利润分配重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益和公司的可持续发展能力。