

雪球访谈

一季报净利大增69%，酒鬼酒潜力如何？

2018年04月24日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



白衣哲生

访谈简介

\$酒鬼酒(SZ000799)\$一季报实现营收2.65亿同比增长46.12%，净利6254万同比增长68.88%，本期访谈我们请到了酒鬼酒研究达人@白衣哲生来与大家交流探讨~

@白衣哲生认为酒鬼的销售里90%以上的产品都是酒鬼系列和内参，而从17年开始，内参的占比已经达到20%，内参是毛利率和茅台接近的产品，目前内参的出厂价已经从880提高到950，一个接近8%的涨幅，虽然不大但是对利润有帮助。

东兴证券研报显示，2016年酒鬼酒自有终端门店数在1.2万家左右，2017年达到接近6万家的水平，公司目标2018年要实现10万家自有终端，其中作为酒鬼酒核心市场的湖南、河南、山东、广东、北京、天津占据了绝大部分，湖南终端占比目标达到60%水平，今年湖南签订的保证门店较多，前期开发的门店在逐渐实现动销，并且规模攀升较大。同时，18年酒鬼酒线上合作预计能实现2亿元的突破，特殊渠道实现2.5亿销售收入。

那么目前市值75亿是否值得买入？18年的增长空间有多大？高增长能否持续？

速来提问~

利益披露：@白衣哲生持有\$酒鬼酒(SZ000799)\$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：酒鬼酒(SZ000799)

以下内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

[问] 潇洋洋:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说:混改有何进展? 股份改制方面有何计划?

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@潇洋洋:不过，没有公司不想控股具有优秀品牌基因的白酒企业的。我想只是时间问题。

[问] 乐乐养老金:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说:在湖南本地市场，销量更多的是不是湘泉系列呢?或者说内参和酒鬼酒的销量天花板在哪里?

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@乐乐养老金:内参在湖南省内逐步向好，今年一季度大约在6000多万，去税金额。去年全年内参销售1.7亿多。内参目前在销售额占比中处于第一的位置。

[问] 乐乐养老金:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说:对长城葡萄酒了解的多吗? 潜力大吗?

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@乐乐养老金:从目前的营销策略来看，长城未来的潜力很大，聚焦五款单品，倾力打造定价亲民的国宴用酒五星长城，国宴的曝光机会，未来很可能是像茅台一样的中国葡萄酒代表产品。

[问] 留香魔都:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说：17年说要18年让酒鬼频繁亮相国宴，但是厦门G20峰会给了长城葡萄酒，国宴策略还坚持吗

[答] 访谈小秘书：

回复@白衣哲生：//@白衣哲生：回复@留香魔都：关于国宴上的曝光机会，中粮一定会一视同仁的，只要酒鬼能上，一定给上。

[问] 专注张生：

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说：江苏是否考虑渠道布局

[答] 访谈小秘书：

回复@白衣哲生：//@白衣哲生：回复@专注张生：江苏市场含上海去年应该4000多万的销售吧。

[问] 专注张生：

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说：是否推出二两小包装

[答] 访谈小秘书：

回复@白衣哲生：//@白衣哲生：回复@专注张生：小酒目前正在筹备中，上周一刚和营销策划公司初次沟通，正在安排工厂及公司考察。

[问] 留香魔都：

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说：一季度感觉是没有达到大多数股东的销售预期，请问二季度淡季如何保证销量持续增长，是否能超一季度，要是超不过一季度，全年13亿是不是就没戏了

[答] 访谈小秘书：

回复@白衣哲生：//@白衣哲生：回复@留香魔都：二季度有返利政策，应该会超过一季度，浙江市场目前正在商定大商联盟策略，如果确定，可以给下半年带来新增销售。

[问] 心意六合拳:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 央视的广告今年能看到吗? 既然做“湖南王”, 今年在湖南的市场占有率估计能达到多少? 多谢

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@心意六合拳:目前酒鬼酒的品牌属于复苏阶段, 全国性的渠道网络尚未建设完成, 所以央视的广告并不划算。我认为互联网营销是最有效的方式之一, 需要较强的创意能力, 我也在帮酒鬼公司找寻优秀的营销策划公司, 目前有一家已经碰过面, 还有一家下周我先去面聊, 两家都是行业内出国优秀的成功案例的营销策划公司。

[问] 心意六合拳:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 央视的广告今年能看到吗? 既然做“湖南王”, 今年在湖南的市场占有率估计能达到多少? 多谢

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@乐乐养老金:湖南市场大部分的县都覆盖了, 一直在深耕。精耕细作湖南市场和全国化并不矛盾。关键还是看营销团队的储备是否能够匹配这些动作。

[问] clain:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 会不会注入长城酒业

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@clain:从个人判断来看, 中粮肯定是希望注入的, 因为这样一下子就解决了一系列混改的政治任务。但是对于中皇公司而言, 并不一定愿意, 毕竟酒鬼酒目前已经逐步走出困境, 进入一些快速发展的阶段。如果给长城和酒鬼公平地估值, 这是一个不容易解决的问题。

[问] 留香魔都:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 十大股东里有百川, 是安徽五粮液和剑南春的大商, 酒鬼安徽这块是否有利用百川渠道销售酒鬼酒

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@留香魔都:这个我不清楚, 但是安徽市场目前没有开发, 如果要开发, 确实需要借助大商的力量。

[问] 留香魔都:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 上海, 北京, 深圳等市场什么时候启动开发

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@留香魔都:北上广深正在开发中。

[问] 价值投资为王:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 酒鬼酒盈利能否持续, 基础扎实吗

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@价值投资为王:湖南本来是增速最慢的区域, 去年半年报的时候同比增速为零, 但是现在开始动了, 今年湖南市场的目标增速是50%。

[问] 薄荷小镇:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$, 对@白衣哲生 说: 请问公司是在慢慢铺开全国市场吗?

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@薄荷小镇:目前真正全面铺开的是湖南省内市

场；省外市场：河北，河南，山东完成地级市覆盖，江苏省目前目前覆盖了大部分的地级市，广东以广州为主。其他省份市场目前尚未大面铺开。

[问] tytxd:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说: 请问公司目前合作开发产品这块市场什么情况？市场上目前还有各种乱七八糟的酒鬼产品，什么黑金版、老酒这些不知跟公司啥关系？去年说的共享窖池推进得怎么样？谢谢

[答] 访谈小秘书:

回复@白衣哲生: //@白衣哲生:回复@tytxd:历史问题，逐步清零。2018年底基本都要到期。公司会集中发力在五款单品上。

[问] 留香魔都:

关于\$酒鬼酒(SZ000799)\$，对@白衣哲生说: 上海，北京，深圳等市场什么时候启动开发

[答] 白衣哲生:

回复@价值投资为王: 北京市场会重点开发的。 //@价值投资为王:回复@白衣哲生:记得12年当年北京市场酒鬼酒很火啊，塑化剂后就彻底退出北京市场了吗

(完)

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里