

富邑集团全球业绩持续增长达历史最高

■ 刘建建

2019年2月14日,世界葡萄酒业翘楚Treasury Wine Estates(富邑葡萄酒集团)公布2019财年的上半年中期业绩:净销售收入增长16%,达到15.077亿美元,按固定汇率计算,有机增长率为13%,达到了公司历史最高。富邑集团同时透露,其在法国地区的资源投资计划,包括对酿酒厂、葡萄园以及高端桶装葡萄酒等资源的获取或购买。这项投资将助力集团法国葡萄酒产品组合的进一步开拓,其中包括Penfolds奔富将于2019年上市的香槟,以及18个月前进入中国市场的法国品牌Maison de Grand Esprit光之颂亿。此外,Beaulieu Vineyards璞丽酒庄将延续创始之初的法国酿酒传统基因,计划于2019年6月推出产自法国的葡萄酒。

财报显示,富邑集团息税前利润(EBITS)为3.383亿美元,按报告货币计算,增长了19%。每一个区域都实现了息税前利润增长,归功于业务数量增长、品牌组合高端化和价格实现。

富邑集团息税前利润率增值幅度(EBITS margin accretion)增长了0.5个百分点,达到了22.4%,标志着富邑集团向25%的目标又更近了一步。

富邑集团的上半年中期业绩税后法定净利润(NPAT)增幅达17%至2.192亿美元,每股收益(EPS)增长了19%至30.5分澳元。富邑集团重申了19财年息税前利润增长率约为25%的目标,并预计2020财年息税前利润增长率约为15%至20%,大体上将符合目标预期。

此外,富邑集团董事会宣布了每股18.0澳分完全税务减免的中期股息,比去年同期增长了20%;并且恢复了股息再投资计划(DRP),澳大利亚居民股东可凭2019年中期股息加入该计划。

对于集团今天所发布的财年业绩,富邑葡萄酒集团全球首席执行官Michael Clarke表示:“我非常高兴地看到在过去几年所建设的坚实基础上,集团又一次展示出强劲的财务业绩和可持续性增长,这些成果与我们在各个地区的结盟伙伴密不可分。与前几年一样,我们实现了预期,同时又继续对业务进行重大运营变革,并且持续对未来的增长进行投资,在品牌建设、组合多样化、市场营销以及客户服务优化等举措上,为我们的股东带来长期的可持续增长和投资增值,致力进一步推动葡萄酒市场的发展。”

亚洲地区:富邑集团具有竞争优势的商业模式、多样化品牌组合和出色的销售执行能力,在亚洲实现了强劲的业绩增长,息税前利润增长了31%,达到了1.531亿美元,息税前利润率达到了38.9%。

得益于越来越多的高端及精品葡萄酒在亚洲市场的出色销售表现,净销售收入增长达32%。富邑集团持续优化并扩大在该地区的分销。对多个原产地产品组合战略执行的持续聚



焦,使得澳大利亚和法国品牌组合的净销售收入增长分别上涨33%和111%。

单位每箱净销售收入的提高,体现了高端和大众精品细分市场的价格实现以及新的高端系列产品的发布的成果。强劲的净销售收入增长同时亦反映出高端葡萄酒和大众精品葡萄酒的供应量增加以及出色的销售业绩。销量的增长得益于洛神山庄在19财年年第一季度更平衡的销量利润产出,以及东南亚地区产品组合的优化战略。

较高的运营成本反映在:更高的市场投入支持未来品牌增长和产品组合扩张。Penfolds奔富Lot. 518的全球以及亚洲成功发布以及Living Wine Labels活酒鉴互动酒标的惊喜上线。持续投资于销售,市场营销以及各个职能部门能力建设以支持增长。

其他地区
美洲地区:息税前利润(EBITS)增长至1.121亿美元,增幅达12%,息税前利润率(EBITS margin)为18.5%。通过有效地实行新分销模式,同时结合日趋高端化的产品组合,净销售收入增长20%。

欧洲地区:息税前利润(EBITS)增长至2,630万澳元,增幅达10%,息税前利润率(EBITS margin)为15%。净销售收入增长10%,这得益于大众精品品牌为导向的优化以及持续性地向巩固和加强战略客户合作伙伴关系。

澳大利亚与新西兰地区:息税前利润(EBITS)增长至7,740万澳元,增幅达13%,息税前利润率(EBITS margin)为23.2%。净销售收入增长4%,主要源自澳大利亚地区大众品牌精品化。

进入2019财年后,富邑集团将更多的高端葡萄酒带给消费者,实行了一系列强大的创新举措和新产品开发,并且进一步加强与各个地区的客户合作伙伴关系以及许多有潜力的品牌组合,将在公司现有5年预期基础上实现更多增长。富邑集团将致力于加强现有法国品牌Maison de Grand Esprit光之颂亿的品牌建设,并将优势发展Penfolds奔富的香槟系列以及Beaulieu Vineyards璞立酒庄的法国系列,



广告

彭州市华蓉陶瓷有限公司

专业设计生产:
陶瓷酒瓶、酒具及各种工艺品等,公司倾力于中国陶瓷酒瓶及摆件的设计与制造。
公司生产的会呼吸的陶瓷酒瓶,会交流传神的陶瓷摆件,使华蓉更有魅力。
厂长:刘德银
手机:13088090770
13281090770
电话:
028-83833818
83833828
QQ 号码:
814439265
1512026857
地址:
四川省彭州市桂花镇

济南瑞丰生物工程有限公司

本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。
主要产品如下:
●白酒发酵微生态菌剂
●脱水活性窖泥功能菌
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●芝麻香型白酒高效微生物菌剂
●酯化红曲
企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢
总经理:陆泰勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

您发财 我发展

华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产化技术研究所彭州实验厂的基础上,经25年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。
研究和开发的微生物系列产品有:
◆根霉酒曲
◆生料酒曲
◆纯根霉甜酒曲
◆固体麸皮活性生香干酵母
◆工业级纤维素酶
◆食品添加剂红曲米
◆酱油曲精
厂址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗忠
手机:13679061105
电话:028-837028146(办)
传真:028-83708978
邮编:611930
网址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@mainone.com

酒品如人品

我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。
公司名称:四川省邛崃市正方酒业有限公司
成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省邛崃市卧龙镇中国名酒工业园
董事长:宋一明
电话:028-8878439(传真)
手机:13908225762
13548108555
邮编:611530
网址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

四川百年苏公老酒坊 全国招商

提供:
原生态清香、浓香、酱香白酒和养生酒、水果酒及贴牌代加工业务。
财富热线:**4008842899**
加盟专线:**15881033359**

东京八芳园(Happo-en)发布以葛兰许领衔的Penfolds“珍藏系列”新年份葡萄酒。来自亚洲各地的媒体与酒评人有幸通过大师班及发布晚宴,与Penfolds首席酿酒师彼得·嘉高(Peter Gago)先生共同感受Penfolds葡萄酒的魅力以及新年份葡萄酒的匠心独具。发布晚宴上,宾客们更是亲身领略到已屡获权威高分的Penfolds“珍藏系列”新年份的顶级臻酿,并与彼得·嘉高先生举杯共贺新年份的北亚上市。

Penfolds 奔富蔻兰山新年亮灯

2018年12月14日,全球知名的澳大利亚葡萄酒品牌Penfolds奔富携手战略合作伙伴深圳华邑国际酒业,于金茂深圳JW万豪酒店举行“奔富蔻兰山,分享不平凡”新年亮灯仪式。富邑葡萄酒集团特别邀请亚洲影视明星黄宗泽、黄翠如到场,与现场近120位来自全国各地的嘉宾共同领略Penfolds奔富蔻兰山的非凡魅力。

光之颂亿优雅亮相 “设计中国北京”共襄艺术盛举

2018年9月,拥有“设计灵感之泉”美誉的法国葡萄酒品牌光之颂亿作为官方合作伙伴,优雅亮相亚洲首届一指的设计展会Design China Beijing设计中国北京展会,并于展会中央区域精心搭建“设计灵感之泉——光之颂亿葡萄酒品鉴体验中心”,为前来参观的艺术和美酒爱好者提供品鉴场所。

Rawson's Retreat 洛神山庄快闪体验店 带领消费者“探享美味时刻”

2018年9月,洛神山庄Rawson's Retreat在上海静安大悦城打造兼具潮流文化与玩趣互动体验的洛神山庄线下快闪体验店,富邑集团北亚市场总监Christy Lu姚圆佳女士携手品牌嘉宾香港当红艺人周柏豪,共同为洛神山庄核心系列全新升级瓶身揭幕。快闪店通过多个生活场景的打造为消费者带来不同的场景化饮用体验,并结合明星与粉丝的互动,生动诠释“探享美味时刻”的全新品牌理念。

BV 璞立酒庄最新佳酿惊艳亮相

2018年9月,源自加州纳帕谷的美国“国宴用酒”璞立酒庄(Beaulieu Vineyard)在中国正式发布了2018年的新年份葡萄酒系列,包括其最具标志性的2015年份的乔治斯·德拉图尔私人珍藏赤霞珠以及2015年份的甄帛珍藏混酿红葡萄酒等一系列高品质酒款。在深圳举行的以“鉴所未见”为主题的新年份发布会上,特别邀请“胡润百富榜”创始人胡润(Rupert Hoogewerf)、美国驻上海总领事馆农业贸易处农业领事高端恩(Ryan Scott)作为嘉宾,共同见证了璞立酒庄新年份珍藏的全球首次亮相。

BV 璞立酒庄精彩闪耀 胡润百富至尚优品颁奖盛典

2019年1月,富邑葡萄酒集团旗下的知名美国纳帕谷葡萄酒品牌Beaulieu Vineyard璞立酒庄(亦简称BV)作为独家官方合作葡萄酒亮相2019年胡润百富十五周年至尚优品颁奖盛典,通过展示和与现场嘉宾品鉴最具标志性的2015年份的乔治斯·德拉图尔私人珍藏赤霞珠等酒款,与中国高净值人群一同洞察高品质的精英生活,开启由富及贵的高端生活方式。

Sterling 思令酒庄

2019年10月,思令酒庄(Sterling Vineyards)于北京三里屯CHAO酒店举办钛金系列发布活动。现场来宾伴随现场科技感十足的艺术装置,共同揭开钛金系列酒款的神秘面纱。思令酒庄钛金系列纳帕谷赤霞珠是葡萄酒酿造的巅峰之作,仅采用最佳年份顶级纳帕谷赤霞珠酿造,表达炙烈。此次新发布的钛金系列将由富邑集团的战略合作伙伴中粮名庄荟独家代理,亚洲地区限量发售仅600瓶。



今世缘：奋斗新五年 实现翻两番

人勤春早,酒香缘浓。日前,今世缘酒业召开2019年工作大会,动员公司各条战线在首月“开门红”的基础上,稳中求进,乘势而上,努力奔跑,全力打赢“奋斗新五年,实现翻两番”开局之年攻坚战。这也是继1月9日今世缘发展大会与合作伙伴共商新五年发展大计之后,全体员工向新目标冲刺的誓师动员,标志着今世缘以更加自信的姿态全面奏响高质量发展集结号。

2018年,今世缘酒业全面深入贯彻落实党的十九大精神,紧扣主要矛盾,谋划酒缘大业,以解放思想为先导,以赶超跨越为目标,更新观念、抢抓机遇,凝聚共识,汇聚力量,各项工作可圈可点。着力提升品牌力、产品力、渠道力、成长力、执行力、品牌、渠道双驱动营销体系成效初显。优化中长期发展战略,放大了发展格局,与山东景芝酒业跨省结缘。强化幸福今世缘建设,广大干部职工在聚力酒缘大业的践中当先锋、作表率。主要经济指标再创新高,预计2018年归属于上市公司股东的净利润超过10亿元,同比增加20%—30%。企业呈现出发展质量越来越好、发展态势越来越旺、核心竞争力大幅提升的良好局面。

今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明指出,2019年要把握行业分化窗口期,打基础、谋长远;把握战略机遇期,拉长板、补短板;把握发展关键期,抓市场、建工厂。咬定总目标、画好路线图,找准突破口、打好组合拳。精耕省内,突破省外,加速构建品牌全国化新格局,强化战略引领,扎实推进从优秀到卓越新跨越。充分激发人才强企新动力,实施新五年“十百千万”人才计划,形成“十个大区经理,一百个办事处(营销中心)经理,一千个经销商,一万个营销员”的营销团队新格局。保持政治定力,全面开创党的建设新局面,在高质量发展中创造今世缘事业可持续发展新辉煌。

周素明认为,品牌力是高质量发展的核心要义,必须创新传播方式,全方位挖掘酒缘文化内涵,与当代文化相适应,与企业发展相协调,品牌文化个性更加清晰。2019年是新中国70华诞,把大力弘扬家国情怀同品牌建设有机结合,为品牌增值赋能。国缘品牌围绕“国”做文章,提升品牌高度。坚持“与大事结缘,同成功相伴,为英雄千杯”的传播策略,凸显“更舒适的高端中度白酒”的品类价值及“成大事必有缘”的品牌诉求。今世缘品牌围绕“家”做文章,提升品牌温度。固化、优化体现品牌特色的家庭喜庆、民俗节庆类主题营销,创意演绎缘文化内涵及消费场景心理暗示,打造“中国人的喜酒”。高沟品牌围绕“友”做文章,提升品牌热度。强化互动“老朋友一起喝的酒”的亲合力,注重终端氛围及消费口碑营造,进行品牌渗透式传播。

周素明表示,未来五年,品牌集中度日益提高,必须切实增强慢不得的危机感,在竞争日益激烈的白酒市场中不落伍、不掉队;必须切实增强等不起的机遇感,抢抓时代发展新机缘,将重要战略机遇期转化为企业发展上升期;必须切实增强挑战新五年的自信感,以提高市场占有率为终极目标,在外抓营销拓市场、内强管理上水平,在白酒行业发展的大格局中展现自身优势、放大发展成果。

