**证券代码：000858 证券简称：五粮液**

**2019年11月5-11月7日投资者关系活动记录表**

编号：2019-10

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 √分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| 来访单位名称及人员  姓名 | Blackrock Intemational Ltd、Millennium Partners LP、WT Asset Mgmt、Point72 Hong Kong Ltd、Mass Ave Global Inc、Munro Partners、Value Parters Ltd、景林资产、农银汇理基金、长信基金、华安基金、中欧基金、东方证券、易方达基金、才华资本、广发资管等机构投资者、分析师、研究员等114人。 |
| 时间 | 2019年11月5日—2019年11月7日 |
| 地点 | 深圳星河丽思卡尔顿酒店、北京中国大饭店 |
| 上市公司出席接待人员姓名 | 蒋琳、李欣忆、董事会办公室相关人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司相关人员针对投资者关心的产品结构、系列酒整合、线上销售等主要问题进行沟通交流，整理如下：  **一、产品结构方面**  将继续紧紧遵循“三性一度”的总方针，围绕五粮液“1+3”品牌战略和系列酒“4+4”产品策略，聚焦打造核心重点品牌，划清跑道，做大做强各个价位的大单品。  **二、系列酒整合方面**  系列酒公司将坚持“补短板，拉长板，升级新动能”，坚持“三性一度”要求和“三个聚焦”原则，进一步“做强自营品牌、做大区域品牌、做优总经销品牌”，打造和构建系列酒“4+4”的品牌矩阵。  今年6月，系列酒公司进行了全面整合，组织架构和人员团队已基本搭建完成，目前正在进行招商相关工作，未来将持续重点做好产品结构梳理、渠道结构优化、市场化组织能力提升、品牌传播升级等四个方面的改革工作，改革是一个持续稳步推进的过程，改革的红利也将逐步释放。  三**、线上销售方面**  公司将通过线上的构建，提升品牌力，改变消费者初期对互联网的体验，同时通过线上的溯源扫码系统，利用互联网优势，结合公司自身条件用好互联网。 |
| 附件清单  （如有） | 无。 |
| 日期 | 2019年11月8日 |