证券代码：000729 证券简称：燕京啤酒

**北京燕京啤酒股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-06

|  |  |
| --- | --- |
| **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 天风证券策略会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 天风证券：吴文德 上海煜德：孙佳丽 先锋基金：徐易  民生加银：徐文琪 天风自营：罗睿文 泰达宏利：师婧  泰达宏利：史佳璐 上海涌峰：刘博 中加基金：李坤元  九泰基金：卢凯 沣沛投资：李爽 拾贝基金：王鑫  华夏未来：张潇筱 中邮基金：金明 亚太财产保险：陈光  同方投资：胡畔 华夏基金：张露 北京泓澄：项洪波  天风证券：梁方昊志 |
| **时间** | 2020年9月9日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事会秘书：徐月香 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、介绍公司概况**  **2、公司在战略上具体举措**  答：公司正在全面启动五年增长与转型战略项目。未来,燕京啤酒将以“强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”这四大关键举措作为战略转型的重要内容。  “强大品牌”为燕京发展的先导，燕京未来将以消费者需求为核心导向，不断完善品牌架构和产品组合设计，进一步加强市场营销的力度和精准度，树立燕京品质高、认可广、口碑好的品牌与产品形象。  “夯实渠道”为燕京发展的重点，燕京未来将逐步加强全渠道的布局与发力，通过良好的渠道建设带动燕京整体销量和品牌知名度的提升。  “深耕市场”为燕京发展的根基，燕京将高度重视在区域市场的表现，致力于稳固现有基地大本营，并继续拓展和提升区域领导地位。  “精实运营”为燕京发展的支撑，燕京将进一步评估并整合内部资源，通过提升生产和管理效率，走上可持续、高质量的发展之路。  **3、公司有没有推出的新品**  答：公司始终坚守产品质量，坚持科技创新，利用国家级科研中心及国家级实验室的强大研发能力，连续推出燕京白啤、燕京U8、燕京八景文创产品、冬奥定制款产品、漓泉1998等高品质产品，积极探索不同风格特色啤酒开发与创新，不断完善与丰富产品结构，逐步实现燕京产品架构品类丰富性、口味多样化，不断打造国货精品，实现品质燕京。特别是燕京U8的推出，使“小度酒 大滋味”的产品理念深入人心，开创了全新的小度啤酒品类，形成了更加灵活、更加贴近市场的产品组合，促进从品质升级、产品升级到品牌升级、消费升级。今年上半年，公司以燕京U8为代表的六款新品斩获“青酌奖”酒类新品。  **4、公司的人才战略**  公司有计划、有重点、有节奏地开启企业内部改革与创新，在品牌、市场、渠道、人才、信息化和成本控制等多方面持续培养与提升能力。公司按照人才引进精英化、人才发展体系专业化、人才培养常态化的战略指导思想，不断促进人才成长，达到人才效能发挥最大化。  **5、公司如何实现品质升级**  近年来，啤酒行业的竞争升级、消费者需求的多元化对啤酒技术质量管理和产品内在品质提出了更高的要求，未来啤酒市场将迎来品质至上和价值回归时代。  公司未来将重点聚焦产品、渠道、区域三个重要抓手。产品上，将改变品牌架构单薄与形象老化的现状，加速高质量中高端产品的推陈出新；渠道上，将填补当前空白和弱势渠道，继续加强高利润与全国性的渠道建设；区域上，将扭转基地市场量小分散的格局，因地制宜提升区域市场的销量和市占率。从而实现公司可持续、高质量的发展。 |
| **附件清单（如有）** | **无** |
| **日期** | **2020年9月10日** |