

证券代码：002304

证券简称：洋河股份

江苏洋河酒厂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2020 年度业绩网上说明会的投资者	
时间	2021 年 5 月 21 日	
地点	洋河酒厂南京营运中心	
上市公司接待人员姓名	张联东、钟雨、刘化霜、尹秋明、陆红珍	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、张总好！往年的年度股东大会都是在南京召开，今年改为在宿迁开，客观上确实给外地的股东增加了一定的交通上的不便。请问这是出于什么考虑的？ 谢谢！</p> <p>尊敬的投资者：您好，主要是想让更多的投资者感受公司产区氛围。感谢您的关注！</p> <p>2、刘总您好，有些酒类自媒体在线下的私人评酒会中对洋河 M6+及 M9 和手工班评价颇高，请公司营销部门多留意这些自媒体，加强合作。洋河高端产品品质在抢占消费者心智上还有待加强。谢谢！</p> <p>尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，我们会加以研究。感谢您的关注！</p> <p>3、尹总好！历年的年报中一直有数额较小的长期借款，为何不予归还结清？ 谢谢！</p> <p>尊敬的投资者，您好！此长期借款为财政转贷资金，每年定额归还本息。感谢您的关注！</p> <p>4、刘总好，目前在抖音等直播平台，老窖，汾酒，古井贡酒，都在网络直</p>	

播卖酒。洋河为什么迟迟不参与直播卖酒？这也是提高知名度的好机会。我说的直播卖酒不是京东上那种单次的，是在抖音平台不间断的直播。

尊敬的投资者，您好！有过尝试，以后会进一步研究。感谢您的关注！

5、尊敬的刘总，市场客户是上帝，建议公司派遣至地方的业务员必须每天拜访客户，拉近与客户距离也是促销重要途径！

尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，我们会加以重视和要求。感谢您的关注！

6、请问钟总，请问一个老窖池酿出优级和普通基酒，是一个发酵周期混在一起，然后通过物理手段分离？还是假如一年 10 个发酵周期，其中 3 次出优级基酒，剩下的 7 次为普通基酒？制约老窖池基酒优级率的主要因素是什么，为什么不能此次发酵周期都是高品质基酒？谢谢！

尊敬的投资者：您好！当您方便的时候，欢迎您到公司参观，深度了解一下公司绵柔型白酒的生产工艺。感谢您的关注。

7、张董好！公司规划提出要加强文化建设。目前来看，公司在微信公众号或其他线上渠道对公司经营和产品动态、历史文化宣传、营销方面做的感觉还不够，希望能有所加强。谢谢！

尊敬的投资者：您好，感谢您的建议，我们将认真研究，不断加大文化建设的力度，以文化建设助推企业高质量发展。感谢您的关注！

8、请问刘化霜总，我既是公司股东，又是终端商，公司在 M6+及水晶梦终端销售方面经常保价，这样不能保证长期效果。建议把小海的营销方案继续延伸至高端酒，使高端酒营销保持良性循环。

尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，我们会积极研究。感谢您的关注！

9、刘总您好，公司现在重点打造 M6+大单品，未来的话，对于最高端的 M9，手工班这些，有什么规划吗？

尊敬的投资者，您好！目前公司正在对高端产品进行谋划。感谢您的关注！

10、现在公司哪种酒卖得好？

尊敬的投资者，您好！不同产品针对不同消费者。我们将积极打造好每个产品，适应消费者的需求。感谢您的关注！

11、钟总好，请问下公司的高端 M9，手工班这些的产能，未来是否有继续提升的空间？

尊敬的投资者：您好！用于 M9，手工班的基酒储备充足，完全可以满足当

前及未来市场需求，随着时间的推移，产能会逐年有提升。感谢您的关注！

12、各位管理层好，请问，当下的公司合并报表口径下，一共有多少口窖池？

谢谢

7万多口窖池。感谢您的关注。

13、请问张董事长，有没有目标规划到十四五末公司营收及净利收入较现在对比情况？

尊敬的投资者：您好，公司对十四五末的营收及净利等相关指标都做了研究和安排，并制定了相关举措，以保证目标的实现。感谢您的关注！

14、请问陆总，其他应付款里的经销商保证金、经销商风险抵押金、质保金、履约保证金可根据需要转为购酒款吗？谢谢

尊敬的投资者，您好！其他应付款里的经销商保证金可根据需要转为购酒款，质保金和履约保证金与材料采购、工程项目有关。谢谢。

15、董事长、董秘好！生产企业的关键是产品质量，浓香白酒的质量关键看窖池的窖龄以及基数。请问咱们洋河/双沟的不同窖池窖龄（挖窖时间）和对应窖池数量的统计数据是否能公布呢？哪怕是主要数据也好。希望能在以后的年报中看到这方面的改进，谢谢！

感谢您的建议，我们会按照深交所的相关监管要求做好信息披露工作。感谢您的关注！

16、请问张总从政府官员转换成洋河董事长，是否有信心带领公司走出现在的困境？谢谢！

尊敬的投资者：您好，公司在十四五规划中对公司的发展目标、发展战略、发展重点等进行了全面的规划，并对品质提升、品牌提升、渠道建设、员工激励、人才培养、文化建设、体制创新等方面做了全面安排，有信心、有决心推动企业在十四五期间实现持续稳健发展。感谢您的关注！

17、公司 2021 年一季度业绩增长势头良好，请问董事长，这样的势头能在未来较长时间里保持下去吗？谢谢！

尊敬的投资者：您好，公司对十四五发展目标做了全面的规划，今年一季度公司业绩保持良好增长势头，2021 年营收将确保 10% 以上增长，十四五期间也将保持持续健康稳定的增长势头。感谢您的关注！

18、请问领导，有些经销商是只做团购吗？团购数量减少了这些经销商就不经销洋河产品了吗？那么请问团购数量为什么减少呢？谢谢！

尊敬的投资者，您好！市场的无序竞争会给市场造成大的危害。如何量化团购商数量的多与少以及合理性，是一个复杂、且需要长期研究的问题。我们会不断摸索，寻求最佳答案。感谢您的关注！

19、钟总，您好！请问洋河股份在 2020 年报中基于什么考虑未按信披格式要求披露分区域的销售收入数据？建议在以后的信披中能否细化披露，以供我们投资者更好了解公司营销布局情况。谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司在年报中披露了省内省外分区域的销售收入情况。感谢您的关注和建议。

20、营收下滑 8%（中高档下滑 7%，普通酒下滑 15%），销量下降 16%，单位吨价提升 10%，应该整体毛利率会有提升，但实际却几乎无变化，原因是什么？？（个人感觉是成本端的，直接人工和燃料动力相对刚性降福较少造成的，但是占成本大头的直接材料和制造费用降福又较大，感觉这样解释也不太合理）

尊敬的投资者，您好！毛利率受白酒、红酒、促销品、其他收入毛利率的影响，以及产品销售结构、成本等因素影响，2020 年毛利率略有增长，相对比较正常。感谢您的关注！

21、关于年报营业成本构成里面，主要包含了直接材料、直接人工、燃料动力、制造费用四项，该四项占比约百分之八十多些，剩余百分之十几主要是什么？（看山西汾酒除了这四项，其他只剩余 4%左右）

尊敬的投资者，您好！您提到的剩下部分为红酒销售成本和其他业务成本。感谢您的关注！

22、洋河 20 年报中 23 页，关于金融资产投资的证券投资子目中，期末持有的其他证券投资 规模约 100 亿，损益约为 8.5 个亿，应该不属于信托类，这部分主要是什么资产？

尊敬的投资者，您好！年报 23 页证券投资情况表列示的为前十名证券投资，期末持有的其他证券投资为除前十名以外的投资，主要包括信托理财、权益性投资。感谢您的关注！

23、请问张董事长，洋河在王耀的带领下从辉煌走向没落，现在无论从市值还是股价都低于同行业，请问新一届管理层是否有计划重振洋河辉煌？

尊敬的投资者：您好，公司在十四五规划中对公司的发展目标、发展战略、发展重点等进行了全面的规划，并对品质提升、品牌提升、渠道建设、员工激励、人才培养、文化建设、体制创新等方面做了全面安排，有信心、有决心推动企业

在十四五期间实现持续稳健发展。感谢您的关注！

24、请问董事长，公司近两年业绩下滑是暂时的还是未来比较长时间的趋势？谢谢。

尊敬的投资者，您好！洋河这两年业绩有所下滑，主要是公司对生产经营管理中存在的一些问题进行深度调整，目前调整期基本结束，2021年第一季度已实现良性增长，2021年营业收入目标将实现10%以上增长，十四五期间也将保持持续稳健增长。感谢您的关注！

25、钟总您好，请问公司披露的产能是否包括除了洋河、双沟、来安三大基地以外的贵酒、厚工坊、梨花村等其他基地的产能？谢谢！

尊敬的投资者：您好！公司主要披露的是洋河、双沟基地的产能情况。谢谢您关注。

26、启动双品牌战略后，目前见到啥效果没有？如何评估该战略的投入与产出？

尊敬的投资者：您好，目前市场的全国化布局有序推进，市场信心和客户信心不断恢复，市场表现向好，同比增长有大幅提升，投入与产出保持合理和良性发展水平。感谢您的关注！

27、公司的白酒入口绵柔，不辣舌，公司有没有考虑以公司的白酒作为基酒推出一些果酒、预调酒品类？

尊敬的投资者：您好！谢谢您关注，您所提出的问题，近几年，我们已经做了许多技术上的储备，感谢您的关心和建议。

28、钟总您好！M1、M3、M6和M9系列酒的制作周期、使用基酒的比例会有不同吗，大概的情况是怎么样的？

尊敬的投资者：您好！公司梦之蓝系列产品所用的基酒种类、储存年份及其比例是不同的。谢谢您关注。

29、贵公司拿出过百亿的资金进行理财，是否有较详细的使用计划和预期收益，能否公布或说明一下？因为计入当期损益的理财收益会大幅影响当期利润，造成股价不确定性增强，作为小股东不敢轻易投资了。

尊敬的投资者，您好！公司财务投资主要利用闲置资金进行合理资产配置，理财类型分为信托风险理财、银行保本理财，并在股东大会授权额度下，本着风险可控、高收益优先的原则分类实施。感谢您的关注！

30、陆总您好，请问研发费用中是否包含研发人员的薪酬？谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司研发费用中包含研发人员的薪酬。谢谢关注！

31、董事长好，目前在抖音等直播平台，老窖，汾酒，古井贡酒，都在网络直播卖酒。洋河为什么迟迟不参与直播卖酒？这也是提高知名度的好机会。我说的直播卖酒不是京东上那种单次的，是在抖音平台不间断的直播

尊敬的投资者：您好，目前新媒体营销在很多企业营销中得到重视，洋河也在抖音等新媒体平台进行了有益的尝试，但力度还要进一步加大和拓展，进一步提升企业产品知名度和影响力。感谢您的关注！

32、请公司介绍一下梦 9 及手工班的产能情况？预期什么时候能放量？

尊敬的投资者：您好！公司目前各等级基酒储备和酿酒产能充足，足以支撑未来相当一段时期的市场需求和品质升级需要。感谢您的关注！

33、张董事长，您好！请问一下洋河股份现在人均税前年收入情况，后续有何考虑怎样提高员工收入？另外，2021 年收入、利润增速规划？谢谢！

尊敬的投资者，您好！体制机制激活工程是公司今年的重点工作之一，公司已建立健全了系统化的薪酬体系，包括员工工资的常态化调整机制、宽带薪酬体系、员工福利体系、中长期激励机制等，进一步将员工薪酬与企业效益挂钩，激发员工干事的热情，2021 年营收将实现 10% 以上增长。感谢您的关注！

34、刘总您好，感谢您在洋河营销转型的困难时期临危受命，近两年时间为企业和股东作出的不凡贡献，谢谢！我是一名持有洋河 4 年的小股东，据我的观察，在投资者较多的雪球，近两三年对公司酒质的恶意评价比较多，与公司酒质全面向好的事实不符。但这些或无意或有意评论聚集对公司的声誉和产品的美誉造成了一定的负面影响。希望公司能够重视投资者的负面评论，加强正面宣传和营销，使公司产品在投资者和消费者的美誉度回到应有的地位。

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对我个人的关心。对您所提问题，公司会进一步加以重视。感谢您的关注！

35、洋河什么时候能出 1000 元以上的量产酒？

尊敬的投资者，您好！目前梦 9 和手工班已作为公司千元以上产品的代表。感谢您的关注！

36、董秘您好，再增加一个问题：年报中关于产销存的列表披露中，能不能详细分一下类，披露一下洋河的海、天、梦、双沟和其他酒的产销存与营收情况？在 2021 年的年报中能不能加上这些信息？谢谢

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议。

37、张总好！根据在浙江、广东等地的大型商超做的草根调研，梦之蓝旁边就陈设有仿品，如仿照梦之蓝包装的标明洋河镇出品的江苏某鼎酒业公司出品的“蓝梦天下”白酒。地方政府对于类似仿冒品的行为是否有一定的默许？类似仿冒品对公司产品的市场冲击有多大？公司管理层是否下决心花大力气解决仿冒品的问题？谢谢！

尊敬的投资者：您好，地方政府一直积极支持洋河的发展，保护洋河的知识产权，对假冒侵权产品坚决打击，对仿冒产品加强整顿和规范，进一步净化洋河发展的市场环境。感谢您的关注！

38、洋河 M6 什么时候能量产？产能一年大概多少？

尊敬的投资者：您好！M6+产品全国化布局已完成，并实现量产。战略性储备已全部到位，完全可以满足当前及未来市场需求。感谢您的关注！

39、没人吗？

我们正在积极回复投资者问题。感谢您的关注。

40、公司立足做好分内的事儿，夯实基本面，努力实现投资者回报，给公司点赞。同时，作为消费品公司，希望公司重视资本市场的形象和表现，公司的市场表现一定程度上可以给公司的品牌背书，从而促进公司产品的市场推广。股价是最好的广告之一，我们总说自己是营收和利润第三，但是市值排到了第五，洋河的品牌力受到了极大折损。资本市场表现不好，洋河酒就是广告酒；资本市场表现好，洋河高端酒喝着有面，喝着绵柔。

感谢您的建议！

41、董秘您好，请问去年已经实施完成的股价回购，接下来的股权激励什么时候可以实施？看前面的互动年报 P13 的设计产能与实际产能为商品酒包装，能不能披露一下 2020 年的基酒的实际产能和设计产能是多少？谢谢！

尊敬的投资者，您好！激励事项属于对公司股价可能产生影响的重大事项，我们将严格按照相关法规履行决策程序和信息披露义务，届时请留意公司公告。感谢您的关注。

42、2020 年经销商净减少 1100 家，请问领导这是什么原因呢？谢谢。

尊敬的投资者，您好！经销商数量的减少主要在于团购数量的减少。感谢您的关注！

43、请问刘总，根据您的回复，核心产品 M6+在大力推广下，取得了喜人的成绩，现在梦之蓝在营收占比达到多少？今后是否有进一步扩大趋势？另外是否

有提价计划？

尊敬的投资者，您好！梦之蓝品牌营收占比 30% 以上，未来会进一步提升占比。感谢您的关注！

44、请问 m6+ 的全国化路线是怎样的，目标是要单品到百亿吗？现在了解是江苏-山东-河南比较好，其它省市好像一般般。

尊敬的投资者，您好！梦 6+ 先通过聚焦重点市场，然后逐步有序拓展其它市场。目标是实现百亿大单品。至于具体市场发展目前正在按照规划逐步推进。感谢您的关注！

45、请领导介绍一下省外市场销售占比及未来提高省外市场份额的举措，谢谢。

尊敬的投资者，您好！省外市场占比 53%。未来将通过深度推进全国化进程，进一步提升省外销售占比。感谢您的关注！

46、刘总好！根据在浙江、广东等地的大型商超做的草根调研，洋河大曲、洋河陈酿等低端酒的生产日期都是 2 到 3 年前的。公司是否也会致力于解决低端产品的渠道库存问题？谢谢！

尊敬的投资者，您好！对于市场库存，公司会根据市场需求供应产品，长期坚持下去，库存会得到有效消化。感谢您的关注！

47、请问管理层对于未来白酒行业的整体发展有什么看法？ 谢谢！

尊敬的投资者，您好！白酒行业的品质化、高端化和集中化是三大发展趋势。感谢您的关注！

48、董事长您好，请问目前洋河在全国性布局已经不错的情况下，未来的增长计划是什么，主要依靠什么来实现业绩的继续告诉增长？

尊敬的投资者：您好，2021 年营收目标将保持 10% 以上增长，企业的发展将主要依靠产品力、渠道力、品牌力、创新力的全面提升，保持业绩的持续增长。感谢您的关注！

49、从年报看，公司应该是一定程度上提升了员工薪资待遇，作为股东，我是欢迎的，从长远计，留住优秀的人才是企业发展的重要基础。请问公司在今后员工薪酬福利和激励方面的规划？

尊敬的投资者，您好！体制机制激活工程是公司今年的重点工作之一，公司已建立健全了系统化的薪酬体系，包括员工工资的常态化调整机制、宽带薪酬体系、员工福利体系、中长期激励机制等，进一步将员工薪酬与企业效益挂钩，激

发员工干事的热情。同时，公司还建立了多元化的人才培养渠道和职业晋升通道，“人才兴企”作为公司十四五战略规划之一，我们将持续强化人才培养，优化人才发展环境。感谢您的关注！

50、这轮白酒的景气周期是由高端白酒带动的，请问张总洋河的高端白酒梦9及手工版什么时候能放量？谢谢！

尊敬的投资者：您好，梦9和手工班在坚持长期培育，相信一定会取得应有效果。谢谢您的关注！

51、怎么没动静呢

尊敬的投资者，您好！本次业绩说明会已经开始，并陆续答复很多投资者提问。敬请关注。

52、董事长大人，洋河的渠道改革目前进展如何，今年的业绩是否有望得到大幅提升？

尊敬的投资者：您好，目前公司积极构建的“一商为主、多商配称”的营销体系正稳妥有序推进，基本达到预期效果，今年营收目标将保持10%以上的增长。感谢您的关注！

53、张董好！请教下您履新洋河股份，将在管理上带来哪些新的举措，在经营战略上有哪些新的思路，在管理层和员工激励方面的想法？另外想请教张董在公司文化建设方面的想法。谢谢

尊敬的投资者：您好，站在十四五的发展起点，公司将从品质提升、品牌提升、渠道建设、员工激励、内部机构变革、人才培养等方面做了全面的布局和谋划，为十四五的高质量发展提供坚强保障。关于员工激励等方面问题，请参阅前面回复。关于文化建设，公司将进一步把梦想文化作为洋河的核心文化，予以推广和打造，与企业发展和品牌打造紧密结合。感谢您的关注！

54、近期认真研读了洋河和其他友企的业绩说明会报告。我们洋河公司的业绩说明会股东参与踊跃，提问和回复的质量高。对管理层的高质量信息披露和认真对待小股东点赞。下一步希望管理层能够在广大股东特别关心的基酒产能（设计和实际）和梦之蓝产销数据上进一步提高信披质量。谢谢！

尊敬的投资者您好，谢谢您的点赞，我们继续努力。

55、你好领导！洋河能回前三吗？

尊敬的投资者，您好：目前公司营收和净利润总额居白酒行业前三。公司已制定十四五规划，对十四五的发展目标也做了具体明确，并明确了发展重点和发

展举措，有信心、有决心继续保持行业前三的位置。感谢您的关注！

56、怎么没有视频？

尊敬的投资者，您好！本次业绩说明会采用网上文字形式与投资者进行交流。感谢您的关注。

57、公司有没有定目标，比如未来几年股价达到多少钱？除了营收业绩，股价其实很多股东应该也很关心，所以能不能讲一下公司管理团队在这方面的一个规划和目标。

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，现阶段公司估值在行业中处于相对低的水平，我们会把全部精力集中到公司主营业务上，不断夯实公司基本面，努力实现更好的业绩回报投资者，促进公司价值实现合理回归。感谢您的关注！

58、没直播也没语音吗？

没有呢，感谢您的关注。

59、公司有没有定目标，比如未来几年股价达到多少钱？出的业绩股价其实，其实很多股东应该也很关心。

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，现阶段公司估值在行业中处于相对低的水平，我们会把全部精力集中到公司主营业务上，不断夯实公司基本面，努力实现更好的业绩回报投资者，促进公司价值实现合理回归。感谢您的关注！

60、刘总好！去年大家都比较关心江苏省内今世缘势头挺猛，那么现在来看，在过往这一年，公司在江苏省内的市场份额领先今世缘的程度是扩大了还是缩小了？省外的全国市场，和茅五泸汾相比的市场地位的态势变化如何？

尊敬的投资者，您好！对于行业其他品牌的具体市场份额，我们缺乏具体数据。感谢您的关注！

61、公司今年业绩预计怎么样？

尊敬的投资者：您好，公司 2021 年营收目标将实现 10% 以上的增长。感谢您的关注！

62、张总洋河今年的销售目标是多少？

尊敬的投资者：您好，公司 2021 年营收目标将实现 10% 以上的增长。感谢您的关注！

63、@董事会秘书陆红珍其他场次都可以看到，就是洋河股份的看不到，听

不到。

尊敬的投资者您好，本次业绩说明会采用网上文字形式与投资者进行交流。感谢您的关注。

64、我在广东深圳，在大商场周边广告与写字楼广告能看到 m6+ 的广告，但跟烟酒店主了解，m6+ 在广东还是没什么销量，请问接下来会对广东这边加大投入吗？

尊敬的投资者，您好！广东是改革开放的前沿，是重要的战略市场，我们会加大投入。感谢您的关注！

65、请问贸易刘化霜董事长，双沟酒业自被洋河股份收购后，发展不尽人意，请问如何解决洋河和双沟在产品结构、主销区域、资源投入方面高度重合性的问题？公司有同时培育苏酒和梦之蓝两个高端品牌的意愿吗？公司已经解决了所谓深度分销的深层次问题吗？

尊敬的投资者，您好！洋河和双沟共同发展是我们的希望，当前我们坚持以市场规则来解决相关问题。感谢您的关注！

66、洋河十年前发生了啥？本来堪比茅台的。市场茅五洋现在股价怎么没个都超过洋河。

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，现阶段公司估值在行业中处于相对低的水平，我们会把全部精力集中到公司主营业务上，不断夯实公司基本面，努力实现更好的业绩回报投资者，促进公司价值实现合理回归。感谢您的关注！

67、请问领导层，如何看待江苏省内的同业竞争及后续产品规划？谢谢。

尊敬的投资者，您好！市场竞争是市场经济的基本规律。江苏是白酒大省，我们专注于做好自身的事情。对于其它企业的高速发展，我们一直保持积极态度，期待共同做大白酒市场。感谢您的关注！

68、直播在哪里看？

尊敬的投资者您好，本次业绩说明会采用网上文字形式与投资者进行交流。谢谢您的关注。

69、张董您好！请问公司对于贵州贵酒有什么样的战略安排，另外 2020 年经销商减少，能否说明一下具体情况。

尊敬的投资者：您好，公司较早布局了酱酒市场，拥有贵州贵酒品牌，先后在贵州贵阳修文和遵义仁怀茅台镇布局了生产基地。今年以来公司又对贵酒市场营

销及内部管理等方面加大投入，进一步推动贵酒的全国化布局，提升贵酒产品的市场份额，力争将贵酒打造为公司新的增长点。经销商数量减少主要是由于公司积极构建一商为主，多商配称的经销商体系所导致的，感谢您的关注！

70、@董事会秘书陆红珍看不到，也听不见。

尊敬的投资者您好，本次业绩说明会采用网上文字形式与投资者进行交流。感谢您的关注。

71、@董事长张联东您好东哥，洋河酒一直销量保持前列，为何公司股价一直偏低，对此您有什么样的观点？

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，现阶段公司估值在行业中处于相对低的水平，我们会把全部精力集中到公司主营业务上，不断夯实公司基本面，努力实现更好的业绩回报投资者，促进公司价值实现合理回归。感谢您的关注！

72、请问收购贵州贵酒的初心是什么？2020年销售额？如何做大做强？

尊敬的投资者，您好！贵酒是公司在浓香以外进行的香型布局和尝试，2020年贵酒产品经营情况良好，但是体量还比较小。2021年，公司将进一步重点打造贵酒，并加强资源配置，推进贵酒全国化布局，目前人员及组织架构已得到进一步扩充和完善。感谢您的关注！

73、请问陆总，公司在深交所互动易上回复投资者提问，哪些问题是按照相关法律法规必须回复的，哪些属于公司商业机密必须保密，哪些能披露哪些不能披露有无具体的法律法规和公司内部规定和制度？公司在互动易上的回复是否真实准确？如果出现因互动易上公司官方回复有误造成的投资者损失该如何处理？问题有点多，谢谢！

尊敬的投资者，您好！对于深交所互动易的问题，公司主要根据深交所的信息披露规定和原则以及公司信息披露制度进行回复。感谢您的关注！

74、请问贵酒2020年销售多少？

尊敬的投资者，您好！2020年，贵酒销售增长较快，但体量仍较小。感谢您的关注！

75、来自搜众财经（ID:jscaijing）的提问：请问“十四五”期间，公司将全力实施“12345”战略体系，可以说目标宏大！但是战略体系中并没有看到公司在数字化转型方面会有怎样的战略发展规划，洋河高管怎么想？怎么做？十四五将做怎样的投入？

尊敬的投资者：您好，公司在十四五规划中明确了将以赋能智慧营销为发展引领，通过数字化和智能化，实现企业全链路管理的全面升级、服务能力与水平的大幅提升、营销模式探索的大步前进。以“数字营销、电商转型、渠道数字化、用户经营”为重点抓手，为敏锐洞察、渠道赋能、品效合一提供有效的数据支撑。投入方面，公司会结合企业数字化运营的发展阶段，继续遵循按需投入的原则，不设资金上限，不作简单控制，一切以公司十四五的发展需要为投入依据。感谢您的关注！

76、（1）经销商保证金从 26.7 亿大幅下滑为 2.8 亿元，若经销商保证金如果是适当比例下降的话可以理解，因为少了 10%的经销商数量，但是保证金大降 90%有些想不通，不太可能是不要经销商交保证金，如果是的话，那为什么还有 2.8 亿呢？请问是何原因？（2）本次分红 54.94 亿元，其中现金分红 44.9 亿，其他方式 10 亿，请问“其它方式”具体是什么？

尊敬的投资者，您好！（1）经销商保证金包括经销商备货保证金，折让保证金等，经销商保证金下降的主要原因系经销商备货保证金下降。（2）本次现金分红金额 44.9 亿，其他方式分红系股份回购。感谢您的关注！

77、刘总，您好！山西市场这边终端销售去调研，还是卖的旧梦 6，新梦 6+ 买不到，请问公司这边市场旧梦 6 库存还没消化完毕吗？新款推出都这么长时间了，这边市场烟酒店还是买不到，麻烦说明下这边市场动销情况，谢谢！

尊敬的投资者，您好！老版本梦 6 市场存在很正常。至于没法购买到梦 6+ 的问题，需要进一步了解。感谢您的关注！

78、请问刘总，公司梦之蓝 M9、M6、M3 和 M1 分别是什么时候上市的？谢谢！

尊敬的投资者，您好！梦之蓝 M9、M6、M3 均是 2009 年上市的，M1 是 2015 年。感谢您的关注！

79、请问钟总，2020 年报 P13“公司产能状况”中披露的产能是成品酒产能还是基酒产能？是按照多少度计算的？

尊敬的投资者：您好！是成品酒产能。谢谢您关注。

80、洋河股价借今天吉日有所表现，希望公司新的一届管理层加把劲，十四五开局，带领企业乘风破浪、旗开得胜！

尊敬的投资者：您好，感谢您的关注与支持，十四五期间我们将进一步发挥优势，创新机制，围绕实施双名酒、多品牌总体发展思路，全面实施品质立企、

品牌强企、创新富企、文化活企、人才兴企战略，推动公司高质量发展！

81、请问尹总，执行新的会计政策后，合同负债中是否包含相应的增值税？如未包含，请解释一下原因。谢谢！

尊敬的投资者，您好！根据新的会计准则，合同负债不含增值税。感谢您的关注！

82、当前公司营销工作面临的挑战是什么？

尊敬的投资者，您好！营销工作面临挑战是存在的，这也是市场经济的基本规律。感谢您的关注！

83、在目前酱酒大热的环境下，部分浓香友商都布局酱酒产品。公司很早之前就有收购酱酒酒厂，公司怎么看现在的酱酒热，是否也会加大这方面的投入？谢谢

尊敬的投资者：您好，酱酒的发展主要源于茅台拉动整个酱酒市场的持续升温，一方面茅台高价和缺货影响使得部分其他酱酒企业填补市场空白，另一方面茅台通过系列酒的下沉也扩大了酱酒的消费基本面，整体酱酒的发展仍有空间。公司注意到近年来酱酒在行业内的发展势头，公司较早布局了酱酒市场，拥有贵州贵酒品牌,先后在贵州贵阳修文和遵义仁怀茅台镇布局了生产基地。今年以来公司又对贵酒市场营销及内部管理等方面加大投入，进一步推动贵酒的全国化布局，提升贵酒产品的市场份额。感谢您的关注！

84、请问刘总：M6 在 600 以上价格有非常好的先发优势，在省外拓展态势如何？上一轮黄金时期，洋河的全国化基本以海天为主，在这轮消费升级的浪潮里，梦之蓝的全国化战略是怎么样的？谢谢

尊敬的投资者，您好！目前梦 6+省外市场势头正在增强，表现符合市场预期。梦之蓝品牌会进一步加大全国化拓展。感谢您的关注！

85、请问公司持有银河证券的股份是否有出售计划？

尊敬的投资者：您好，公司不持有银河证券的股份，公司持有中银证券的部分股权，目前暂无出售计划。感谢您的关注！

86、请问张总，公司在 2019 年开始出现营收和净利的双下滑，去年营收跌幅扩大，这在头部阵营中很少出现，请问造成业绩下滑的原因是什么？且近两年泸州老窖一直在追赶，并多次喊出重回前三，对此如何应对？

尊敬的投资者：您好，面对公司长期积累的历史问题，公司必须做出调整与转型，目前已基本迈出调整期，进入发展期。感谢您的关注！

87、请问张董事长，十四五规划有收入增速目标吗，是否有信心保持行业前三的位置？因为现在兄弟公司汾酒泸州老窖近几年发展迅速，都计划在十四五规划要进入前三。

尊敬的投资者，您好：公司已制定十四五规划，对十四五的发展目标也做了具体明确，并明确了发展重点和发展举措，有信心、有决心继续保持行业前三的位置。感谢您的关注！

88、尹总好！根据公司之前的说明，履约保证金也是新增经销商首次开户时需缴纳。其他应付款里有经销商风险抵押金、质保金、履约保证金，这三者的区别是什么？谢谢！

尊敬的投资者，您好！经销商签约时交纳风险抵押金，质保金、履约保证金主要与材料采购和工程项目相关。感谢您的关注！

89、请问张董事长:公司是否从今年5月1日后放开经销商配额限制，特别是对梦6+和水晶M3；公司对双沟品牌的营销战略是什么，未来是否会单独上市。谢谢！

尊敬的投资者：您好，公司始终坚持以市场需求为导向，调节供应配额，不会简单放开配额限制。双沟品牌集聚历史底蕴优势、名酒品质优势和名酒文化优势，“十四五”期间，公司将紧抓消费升级趋势，充分发挥双名酒独特优势，围绕湿地名酒产区价值打造名酒品牌，进一步放大双沟品牌名酒优势和灵活优势，践行“名酒化、全国化、模式化、组织化”的总体发展方针，汇聚双沟品牌多维度势能，力争发展成为特色鲜明、模式创新、走向全国的名酒品牌。感谢您的关注！

90、请问公司今年会出台股权激励计划吗？以及公司今年会对海之蓝天之蓝进行升级吗？谢谢

尊敬的投资者：您好，股权激励问题前面已回复。天之蓝本年内完成升级，海之蓝在天之蓝升级之后再确定具体时间，预计明年完成。感谢您的关注！

91、现在经销商的盈利空间打开了吗？

尊敬的投资者，您好！目前经销商的盈利空间已进一步得到改善。感谢您的关注！

92、已经9:30了，公司领导怎么不守时？

尊敬的投资者，您好！公司业绩说明会准时开始，文字输入需要一定时间，所以略有延时。感谢您的关注。

93、请张总介绍一下“十四五规则”，公司的发展和经营目标。

尊敬的投资者，“十四五”期间，公司将全力实施“12345”战略体系，推动企业在更高水平上保持量的持续增长和质的稳步提升，实现更加充分均衡、更加优质高效的发展。

“1”是一个奋斗目标。即打造洋河的精彩年代和双沟的多彩时代，确保 2021 年营收实现 10% 以上的增长，并在十四五期间保持稳健增长，从而实现企业的高质量发展，让绵柔成为不朽传奇，让浓香延续历史经典。

“2”是两项走在前列。即品质走在行业前列，品牌走在全国前列，做中国名酒的领航者和排头兵。

“3”是三类协同机制。厂商共生、厂城共建、产业共享、业态共融的“四位一体”；生产、生活、生态、生命的“四生融合”；高端化、品牌化、国际化、资本化的“四化同步”。

“4”是四种奋进姿态。即始终坚持竞争战斗者的姿态、发展争先者的姿态、责任践行者的姿态、政治忠诚者的姿态。

“5”是五大战略举措。即积极推进品质立企战略、品牌强企战略、创新富企战略、文化活企战略、人才兴企战略，推动企业实现高质量发展。感谢您的关注！

94、尹总好！2020 年报-合同负债-预收货款-期初金额：60.67 亿元，2019 年报-预收款项-预收货款-期末金额：67.54 亿元。为何这两个数据不相等？谢谢！

尊敬的投资者，您好！根据新收入准则，合同负债不含增值税，2020 年初对 2019 年末期末预收账款内含的增值税调整到其他流动负债，不含税金额计入合同负债。感谢您的关注！

95、尹总好！年报显示，公司对经销商采用先收款后发货的方式进行交易。但每年的年报都显示公司账上有数额较少的应收账款。这些应收账款从何而来？是否是非白酒业务？谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司对经销商采用先收款后发货的方式进行销售，年末数额较少的应收账款主要由电商销售形成。感谢您的关注！

96、刘总好！根据 2020 年报，公司的经销商保证金数额是历史新低，且相对于往年下降幅度非常大。原因是什么？公司的相关政策是否发生改变？谢谢！

尊敬的投资者，您好！2021 年春节距离元旦时间较长，经销商备货时间延后，2020 年末经销商支付的备货保证金较少所致。感谢您的关注！

97、刘总好！经销商风险抵押金是在什么情况下收取？何种情况会返还或抵扣？2020 年该抵押金自上市以来首次同比上一年下降，原因是什么？谢谢！

尊敬的投资者，您好！风险抵押金在有新签约经销时收取，解约时退回。2020年因公司营销策略调整，实行一商为主，多商配衬，公司整体经销量数量减少，导致抵押金金额下降。感谢您的关注！

98、张总好！股权激励方案或员工持股计划是否有新进展？谢谢！

尊敬的投资者，您好！股权激励事项属于对公司股价可能产生影响的重大事项，我们将严格按照相关法规履行决策程序和信息披露义务，届时请留意公司公告。感谢您的关注！

99、请问公司经销商去库存情况如何？与历史相比，现在经销商库存水平是处于什么位置？

尊敬的投资者，您好！目前公司库存水平处于往年历史最低，呈良性合理水平。感谢您的关注！

100、想请教几个问题：（1）现在我们梦系列、海天系列渠道经销商的利润空间大概是多少？（2）M6+的目前发展是否符合公司的预期？（3）水晶 M3 现在导入的情况怎么样了？

尊敬的投资者，您好！近年来，经过积极有效的调整，经销商利润在有效改善。目前梦 6+市场表现非常满意。水晶梦由于本年度刚开始导入，从目前看符合预期。感谢您的关注！

101、请问刘总介绍一下公司渠道调整营销改革的情况？

尊敬的投资者，您好！渠道调整按照“一商为主、多商配称”的原则在推进，取得效果明显。感谢您的关注！

102、请问董事长。最近两年洋河不如其他酒的业绩。太伤股民的心了。对此公司在今年有无业绩目标？目前公司离山西汾酒泸州老窖越来越远

尊敬的投资者，您好！洋河这两年业绩有所下滑，主要是公司对生产经营管理中存在的一些问题进行深度调整，目前调整期基本结束，公司 2021 年营业收入目标将实现 10% 以上增长。感谢您的关注！

103、您好，请问天之蓝和海之蓝，新版升级时间表。

尊敬的投资者，您好！天之蓝年内完成升级。海之蓝在天之蓝升级后再确定具体时间，预计在明年。感谢您的关注！

104、请问公司 2020 年销售中高档酒多少吨(以 2020 年报第 11 页统计口径计算)，谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司 2020 年白酒销售量近 16 万吨，其中中高档酒营

业收入 176 亿元。感谢您的关注！

105、"1、今年一季度梦 9 和手工班的市场分布和销售如何？ 2、今年梦 6 市场销售目标?省内？省外？"

尊敬的投资者，您好！目前正在对梦 9 和手工班市场价格进行管控，市场表现呈向好发展趋势。梦 6+作为公司发展的轴心品牌，发展势头很好，省内省外按规划在有条不紊地布局。感谢您的关注！

106、你好！最近三年洋河股价比同期的白酒板块落后很多，请解释原因！请千万不要再用资本市场因素造成来搪塞投资者。市场资金的嗅觉是敏锐的。没有无缘无故的涨，也没有无缘无故的跌。五粮液 2018 年收盘价：50.88，现在是 299.5;泸州老窖 2018 年收盘价：40.66，现在是 257.9;山西汾酒 2018 年收盘价：35.05，现在是 445.洋河那时 94.72。2018 年收盘价还是白酒第二，现在是第七。好失望无语。

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，现阶段公司估值在行业中处于相对低的水平，我们会把全部精力集中到公司主营业务上，不断夯实公司基本面，努力实现更好的业绩回报投资者，促进公司价值实现合理回归。感谢您的关注！

107、您们好，我是一名小股东，我关心的问题是为什么 20 年经销商保证金大幅从 26.68 亿减至 2.79 亿元？若因转为酒款，是否因为产品竞争力大减或销售（渠道）政策大幅改变？

尊敬的投资者，您好！主要系 2021 年春节距离元旦较远，2020 年春节距离元旦较近，2019 年末收取了经销商备货保证金，2020 年末收取的相对较少。相关政策没有大的变化。感谢您的关注！

108、最近原材料价格大幅度上升，请问公司采取什么措施应对？谢谢

尊敬的投资者：您好！感谢您的关注！对于原材料价格变动，我们已密切关注，一是精准把握好采购时点进行提前性的储备；二是常态与战略供应商进行研判、共同对抗风险。之前，我们采取的控制采购成本的相关措施预案，已与相关方签订了长期协议；三是与江苏农垦、中农发集团有限公司等企业合作，在全国范围内，扩大基地种植面，强化供货的稳定性。

109、请问贵公司截止到 2021 年 5.18 日公司股东户数是多少了？万分感谢能回复。

尊敬的投资者，您好！公司会在定期报告中披露股东人数。2021 年一季度末，

公司股东总人数为 136,216。感谢您的关注！

110、根据 2020 年报，为何洋河、双沟的实际产能均大幅低于设计产能？

尊敬的投资者，您好！2020 年报中披露的产能为成品酒包装产能，由于酿酒行业的产品销售淡旺季分明，存在着淡旺季产能不平衡的问题，包装的设计产能是按照旺季产能来配套。另外，包装产能的配套也为未来销售和包装量的进一步增长提前进行产能匹配。

111、公司之前称有接近 70 万吨基酒，2020 年报披露为接近 61 万吨。为何存在 9 万吨的差额？

尊敬的投资者：您好！感谢您的关注：有三个方面原因：一是公司十三五期间的整体产品战略规划和调整，主要是围绕蓝色经典稳盘、逐步发力梦之蓝系列产品为主，对于公司整体高端、次高端产品结构进行优化和调整；二是我们十三五期间重点对中低端产品的内在品质进行了全面升级，主要以消费者实际需求和消费者自身利益为出发点，满足质优价廉的消费需求；三是已组合好的部分成品酒未纳入统计。

112、经销商风险抵押金是在什么情况下收取？何种情况会返还或抵扣？2020 年该抵押金自上市以来首次同比上一年下降，原因是什么？

尊敬的投资者，您好！风险抵押金在有新签约经销时收取，解约时退回。2020 年因公司营销策略调整，实行一商为主，多商配衬，公司整体经销量数量减少，导致抵押金额下降。感谢您的关注！

113、根据 2020 年报，公司的经销商保证金数额是历史新低，且相对于往年下降幅度非常大。原因是什么？公司的相关政策是否发生改变？

尊敬的投资者，您好！2021 年春节距离元旦时间较长，经销商备货时间延后，2020 年末经销商支付的备货保证金较少所致。感谢您的关注！

114、年报显示，公司对经销商采用先收款后发货的方式进行交易。但每年的年报都显示公司账上有数额较少的应收账款。这些应收账款从何而来？是否是非白酒业务？

尊敬的投资者，您好！公司对经销商采用先收款后发货的方式进行销售，年末数额较少的应收账款主要由电商销售形成。感谢您的关注！

115、老窖池数量，百年以上窖池数量及产能，上市新扩窖池产优质基酒数量？

尊敬的投资者：您好！百年以上窖池数量占总窖池数量的 3.4%，产量占 2.8%。感谢您的关注！

116、您好！2020 年报-合同负债-预收货款-期初金额：60.67 亿元，2019 年报-预收款项-预收货款-期末金额：67.54 亿元。为何这两个数据不相等？

尊敬的投资者，您好！根据新收入准则，合同负债不含增值税，2020 年初对 2019 年末期末预收账款内含的增值税调整到其他流动负债，不含税金额计入合同负债。感谢您的关注！

117、1、贵州贵酒的销售及收入情况？2、梦 6 的销售情况？3、各个省外市场的销售规模？4、梦 3 水晶版的销售情况？5、可用于生产梦 9 及手工班的基酒储量情况？6、梦 9 及手工班的销售收入及产销量情况？7、湖北梨花村酒厂的销售收入及产销量情况？”

尊敬的投资者，您好！贵酒经营情况呈良性发展态势，但总体规模在股份中占比较小。梦 6+发展势头很好，省外市场推进顺畅。梦 3 水晶版市场表现符合升级预期。感谢您的关注！

118、请问公司相比其他白酒企业，员工的薪酬尤其是销售人员的薪酬均偏低，这是什么原因造成的？这种情况下是否容易造成人员流失？公司会否推出股权激励计划？

尊敬的投资者，您好！体制机制激活工程是公司今年的重点工作之一，公司已建立健全了系统化的薪酬体系，包括员工工资的常态化调整机制、宽带薪酬体系、员工福利体系、中长期激励机制等，进一步将员工薪酬与企业效益挂钩，激发员工干事的热情。同时，公司还建立了多元化的人才培养渠道和职业晋升通道，“人才兴企”作为公司十四五战略规划之一，我们将持续强化人才培养，优化人才发展环境。感谢您的关注！

119、请问贵公司的白酒基酒产能现在是多少？去年业绩交流会的时候，贵公司反映产能的计算方法是啊，成品酒的产能乘以 40 再除以 60，如果按照 2020 年年报，贵归公司洋河产能是 22.25 万吨，双钩是 9.7 万吨，那么合计就是 31.95 万吨，推算贵公司的基酒产能达到了 21.3 万吨。请问是否属实？另外贵公司去年反馈存储基酒是 70 万吨，但。今年年报中只有 60 万吨差距比较大，请问差异比较大的原因是什么？

尊敬的投资者：您好！感谢您的关注：公司原酒产能是 16 万吨，对于您说的与去年年报基酒储存量的差异，有三个方面原因：一是公司十三五期间的整体产品战略规划和调整，主要是围绕蓝色经典稳盘、逐步发力梦之蓝系列产品为主，对于公司整体高端、次高端产品结构进行优化和调整；二是我们十三五期间重点

对中低端产品的内在品质进行了全面升级，主要以消费者实际需求和消费者自身利益为出发点，满足质优价廉的消费需求；三是已组合好的部分成品酒未纳入统计。

120、酒类业务收入：19年221.63，20年203.33，下降8.3%；19年消费税26.05，20年28.47，却上升了9.3%。请问这是什么原因导致的？

尊敬的投资者，您好！消费税根据税务部门核定的基数计提，2020年度核定的缴税基数增加所致。感谢您的关注！

121、近年来，酱酒热，贵公司旗下贵州贵酒很少听到消息和动作，请详细介绍一下贵酒的营收、利润，产量、销量等信息，谢谢！

尊敬的投资者，您好！2020年贵酒产品经营情况良好，但是体量还比较小。2021年，公司将进一步重点打造贵酒，并加强资源配置，目前已构建四个销售大区和一个大客户部，相关的人员架构已得到进一步扩充和完善。感谢您的关注！

122、请问贵公司2020年梦系列产品营收多少？

尊敬的投资者，您好！2020年，梦之蓝系列产品销售占营收总额的30%以上。感谢您的关注！

123、请问贵公司原酒产能中能用于梦系列的产能是多少？

尊敬的投资者：您好！公司目前各等级基酒储备和酿酒产能充足，足以支撑未来相当一段时期的市场需求和品质升级需要。感谢您的关注！

124、请问贵公司2020年年报第13页披露的公司产能状况，其中设计产能和2020年实际产能是指基酒产能还是指商品酒产能？

尊敬的投资者，您好！该处为成品酒包装产能。感谢您的关注！

125、洋河还会有比“梦之蓝”更高端的白酒吗？

尊敬的投资者，您好！公司正在研究顺应市场消费升级的变化，推进以梦之蓝为核心品牌资产的高端品牌打造。感谢您的关注！

126、公司2021年业绩目标或者说计划是多少？

尊敬的投资者，您好！公司2021年经营目标为营业收入实现10%以上增长。感谢您的关注！

127、多余的资金为何不扩大基酒产能，强化主业？偏要投资合伙基金，给资本市场一种不务正业的感觉。

尊敬的投资者，您好！目前产能可以满足公司未来一定时期的发展需求；投资合伙基金是在满足公司日常生产经营和资金安全的前提下，力争财富的保值增

	值。感谢您的关注!
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 21 日