

证券代码：002183

证券简称：怡亚通

深圳市怡亚通供应链股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-10

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 电话交流
参与单位名称及人员姓名	广发基金、星泰基金、国新投资、九泰基金、大家保险资管、嘉合基金、和泰人寿、星石投资、海通国际、海通证券、浙商证券、黄河财险、北信瑞丰基金、申万资管、国金基金、华商基金、北京君和泰达投资、东兴证券
时间	2021年9月10日
地点	怡亚通子公司怡福康宝公司总部
上市公司接待人员姓名	高级副总裁兼首席资本运营官罗筱溪女士、酒业公司副总裁鄢奎平先生、投资者关系副总监向妍女士
电话路演活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问公司目前在酒的品牌运营这块有哪些待推出的产品？</p> <p>回答：怡亚通从 2018 年开始做品牌运营，仅用三年时间成功打造了数款酱香型白酒的 IP，以品牌运营的方式实现了钓鱼台单品销量第一、国台单品销量第一的好成绩，我们白酒品牌运营团队的品牌运营能力目前在业内排名前列。并于今年即将推出自有品牌。今年怡亚通白酒新签约品牌产品“摘要 12 年”，推出自有品牌“大唐秘造”，目前还有 3-4 个品牌运营的品牌正在沟通中。</p> <p>问题 2：白酒扩产导致未来产能过剩的问题，对我司业绩的影响，如何应对？</p> <p>回答：酱酒的生产的周期性不会导致产能过剩的问题。酱酒口</p>

味对消费者的粘性较高。由于酱酒的毛利高与高端酒的平民化，意味着有更多销售费用给到市场，从而进一步进行市场扩展，这是一个正向循环的过程。

问题 3：和华致酒行相比，公司的优势在哪里？

回答：华致酒行与怡亚通对渠道的管控方式以及企业基因不一样。华致酒行有很多值得我们学习的地方，他们的渠道管控目前属于“松散型”合作，而怡亚通的渠道管控理念和管控力属于“中央管控”模式，另外怡亚通拥有雄厚的供应链管理基础以及中国最大的快消品销售网络。

问题 5：目前对白酒品类的选择主要是通过什么方式？

回答：我们白酒品牌运营团队拥有近 30 年白酒领域的分销经验，以及成功的品牌运营经验，所以在合作品牌选择以及自有品牌孵化上有自己独特的方法和经验。

问题 6：目前北京地区主要在哪些地方做广告投放？

回答：主要在分众传媒，交通枢纽如首都机场、大兴机场、火车站等。

问题 7：怡亚通在白酒今年和明年的销售情况如何？

回答：目前我们北京公司销售情况非常好，预计今年 12 亿的白酒销售额，明年 15-18 亿的销售额，目前白酒品牌运营的综合毛利大概在 40%-50%的区间。

问题 8：您认为国家本次对白酒的调控是否会影响未来白酒的销售，目前销售情况是否有影响？

回答：目前确实有大量资本在涌入白酒这个行业，打乱了行业的正常有序发展，国家正在有序引导白酒市场的回归。未来白

	酒赛道尤其是酱香白酒赛道肯定还是有很大发展空间的，现在我们的销售情况并没有受到什么影响。
附件清单（如有）	
日期	2021 年 9 月 10 日