

# 江苏洋河酒厂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" 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</p>
<p>活动参与人 员</p>	<p>张联东、钟雨、路国平、尹秋明、陆红珍； 参加公司 2021 年度业绩网上说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 5 月 23 日</p>
<p>地点</p>	<p>全景网</p>
<p>形式</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”</p>
<p>交流内容及 具体问答记 录</p>	<p><b>1、今年疫情对公司生产经营的影响有多大？公司的应对举措有什么？ 全年有没有信心延续一季度的业绩？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！本轮疫情袭扰，对部分区域社会生活造成了一定影响，为了保障公司产销稳步推进，公司层面上下同心，秉承行动靠前、冲锋靠前、服务靠前的责任意识，在社会面发起“蓝色行动”，筹备物资驰往更多需要帮助的地区和人们，与社会各界一起携手抗疫推动公益事业，以实际行动彰显民族企业的使命和担当；在企业经营层面，更是多措并举，一方面发起多项助销活动，线上线下一体化宣传打造，促进市场动销；另一方面，强化市场的深化服务与沟通，与经销伙伴、销售终端、消费大众架起暖心之桥，帮助解决销售过程中遇到的问题。另外，对于疫情影响较大的市场，充分利用线上平台，加强营销人员培训，不断提升营销业务能力。感谢您的关注！</p> <p><b>2、梦之蓝目前营收占比大概多少？</b></p>

尊敬的投资者，您好！按照销售考核口径统计，2021 年度梦之蓝占公司营收比重为 30%以上。感谢您的关注！

**3、公司指出的 2510 主导产品布局，这个 2，5 和 10 指哪些产品呀？**

尊敬的投资者，您好！2021 年，公司坚持市场导向和竞争导向，围绕高端化、品牌化发展战略，构建了“2+5+10”主导产品布局：“2”即浓香、酱香二大香型；“5”即梦之蓝、蓝色经典、苏酒、珍宝坊、贵酒五大品牌布局；“10”即梦之蓝、蓝色经典、洋河大曲、新名酒的洋河 4 大主导产品系列，苏酒、珍宝坊、柔和双沟、双沟大曲的双沟 4 大主导产品系列，贵酒系列、贵阳大曲系列的贵酒 2 大主导产品系列，公司产品规划更加清晰。感谢您的关注！

**4、请公司财务对交易性资产和其他非流动性资产以及货币资金情况详细说明以及公司以后规划，金融资产以后是否用于回购和加大分红的规划，特别关心公司这方面的资本配置规划，谢谢公司在主业做出了努力，成绩有目共睹。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议和支持：一、货币资金等情况详细说明 (1)货币资金包括库存现金、银行存款和其他货币资金。(2)库存现金，本科目核算存于企业财会部门，并且由出纳人员经管的货币。(3)银行存款，本科目核算以摊余成本计量的、企业存入银行或其他金融机构的各种款项。(4)其他货币资金，本科目核算以摊余成本计量的、企业的银行汇票存款、银行本票存款、信用卡存款、信用证保证金存款、存出投资款、外埠存款等其他货币资金。(5)交易性金融资产，本科目核算企业分类为公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。本科目可按金融资产的类别和品种，分别“成本”“公允价值变动”等进行明细核算。企业持有的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产可在本科目下单设“指定类”明细科目核算。自资产负债表日起超过一年到期且预期持有超过一年的以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产的期末账面价值，在‘其他非流动金融资产’项目反映。(6)其他非流动资产，本科目核算除资产负债表上所列非流动资产项目以外的其他周转期超过 1 年的长期资产。其他非流动资产项目，反映非流动资产中，不应单独列项反映的部分资产。二、在保障公司生

产经营所需资金基础上，公司将制订稳健的利润分配方案，也会积极改善业绩基本面，努力为全体股东提供丰厚回报。同时，公司会合理规划现金资产的使用，在保证安全的前期下争取高收益。感谢您的关注！

**5、请问贵公司在拓展省外市场方面有什么新的举措？**

尊敬的投资者，您好！针对省外市场拓展，2022年公司将重点围绕高地市场打造、产品结构调优和梦之蓝样板市场三个方面进行展开；高地市场打造主要是针对一些影响力和辐射力比较大的省会城市进行聚焦培育；产品结构调优是重点培育和发展梦系列，抬升增长中枢，增高梦系列权重占比；梦之蓝样板市场主要为在全国选取部分梦之蓝起势较快、体量较大的县区市场，聚焦资源，做大梦之蓝份额，加快推进梦之蓝全国化步伐。感谢您的关注！

**6、目前公司的股价与业绩不相匹配，说明市场对洋河还是信心不足，现在公司现金流充沛，可否考虑响应国家号召回购股票并注销以增强市场信心。另外，市场上总是认为铁打的茅五，流水的老三，不看好洋河目前第三的位置，况且现在汾酒的增速也非常高，市场认为汾酒和泸州老窖都可能会取代洋河的地位，请问张董事长，你怎么看？**

尊敬的投资者，您好！泸州老窖和山西汾酒与洋河股份一样，都是老牌名酒企业、也都是白酒行业内优秀的企业。近年来，泸州老窖和山西汾酒发展取得一定成就，业绩有目共睹，公司也从中吸取了很多宝贵经验。对于白酒行业内其他企业的快速发展，公司一向持积极态度，这有助于推动企业和行业的健康发展。目前公司已经确定了十四五战略规划、明确了发展方向、并推动公司内部体制机制的全面变革，也取得了一定效果，未来将获得可持续的增长空间。感谢您的关注！

**7、最近抖音直播间几个洋河直播间都停播了，请问是偶然还是贵公司要求的？**

尊敬的投资者，您好！目前各直播间正在开展关于内容电商平台运营技能的学习和培训工作，培训结束后将陆续开播。感谢您的关注！

**8、请问公司超高端酒普及如何？手工班大师定价到底多少？三年之内能否做到持续放量？海之蓝改革进度如何？新品价位是多少？**

尊敬的投资者，您好！手工班大师版是公司的超高端形象产品，正积极

稳妥有序推进，未来不作为放量的主要产品布局。作为畅销市场 20 年的超级大单品，目前海之蓝新版已全面启动市场导入工作，新版海之蓝品质做了全面提升，已得到市场广泛认可，超预期满足了消费者的期盼，有望持续放量，各项准备工作已有序推进落实。感谢您的关注！

**9、请问梦 6 单品的营业收入有多少？**

尊敬的投资者，您好！梦之蓝系列是公司高端产品，主要有梦之蓝水晶版、梦 6+、M9、手工班等，按销售考核口径统计，梦 6+销售占梦之蓝的比重近 50%。感谢您的关注！

**10、梦 6 生产量？**

尊敬的投资者，您好！梦 6+是次高端产品，瓶单价比较高，总产量还不大。感谢您的关注！

**11、尊敬的董事长，最近几年公司发展在行业中的确滞后，记得公司刚上市一路长虹，市值曾一度超过五粮液。如今市值不仅远远落后于五粮液，还被山西汾酒、泸州老窖狠狠地拉下一大截，希望管理层忍辱负重，逆流而上，尤其希望证券部门工作努力一点发挥股东与管理层的桥梁作用。树立资本市场的品牌形象！**

尊敬的投资者，您好！谢谢您的鼓励，我们将持续做好业绩基本面工作，不断加强与资本市场的沟通交流，努力为股东创造更大回报。

**12、资本市场看重白酒行业如何提高自身 ROE。最重要的做好业绩（分子），减少分母（加大回购注销或加大分红），净资产收益率才能不断提升，也是市值管理最有效的手段。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的观点分享，我们将努力做好基本面，提高公司经营业绩。感谢您的关注！

**13、我是洋河股份长期中小股东，也是洋河终端商，属于洋河铁粉，自从我买入洋河股份股权后一直持有，当时买入价 98，同期老窖 60，汾酒 50，连续几年洋河业绩、股价几乎停滞，之前某高管口中的友商业绩、股价这几年突飞猛进，期待现在的管理层知耻后勇，逆流而上，为我们长期股东创造更大的价值。**

尊敬的投资者，您好！谢谢您的鼓励和信任，我们将持续为股东创造更

大回报。

**14、请问公司，2021 年报中为何没有行业形势分析？**

尊敬的投资者，您好！当前及未来一段时间，我们认为白酒行业产销总量趋于平稳，名酒产区、区域市场及各价位段之间的竞争更加激烈，集中化、品牌化、高端化趋势进一步凸显，白酒行业发展质量将进一步提升。感谢您的关注！

**15、请问公司，2021 年基础酒的设计产能和实际产能方便公布吗？**

尊敬的投资者，您好！2012 年前已全面完成基础酒产能布局，并逐步实现了达产达效，公司目前已经储备 60 多万吨的不同类型的基酒。各类型的基酒都是围绕市场需求进行超长、超量的储备，公司基酒的储备，在中、长期基酒战略储备规划指导下，滚动进行调整，完全可以满足现在乃至将来相当长时间的市场需求。感谢您的关注！

**16、请问公司，2021 年海、天、梦营收分别为多少？**

尊敬的投资者，您好！按销售考核口径统计，海之蓝、天之蓝、梦之蓝合计占公司营收比重在 75%以上。感谢您的关注！

**17、请问公司，梦之蓝 M9 和手工班什么时候可以放量？**

尊敬的投资者，您好！为了把握千元以上价格带的机会，公司系统地导入用户教育理念和模式，实事求是地向消费市场传递洋河高端产品的高品质内涵，其中 M9 围绕建设核心终端联盟，手工班围绕用户经营两步走，逐步实现品牌和品质的双轮驱动，期望通过一段时期的培育，实现产品在省内大本营市场和省外培育市场逐步放量。感谢您的关注！

**18、请问下关于洋河 2021 下半年造成普通白酒批发价格很低的原因是什么？统计了下 2020 年下半年的普通酒价格也是很低的，不知是何原因造成这种情况？**

尊敬的投资者，您好！主要系产品结构和折扣分摊导致的，一是上半年因为有春节因素，公司普通酒的产品结构会比下半年好；二是为推动产品的市场销售，下半年开展了一系列促销活动，折扣力度较大，导致分摊折扣费用后的普通酒实际结算价格比较低。感谢您的关注！

**19、请问公司 2021 年销售费用中工资薪酬大幅增加是一次性的还是制**

度性的长期激励？

尊敬的投资者，您好！2021年度营销人员工资薪酬增加主要系构建“高增长、高约束、高激励”的营销激励机制，增强营销人员薪酬在行业内的竞争力。感谢您的关注！

**20、请问公司二季度华东地区疫情对企业销售有多大影响？**

尊敬的投资者，您好！本轮疫情反复对部分区域市场造成了一定影响，为了保障公司产销稳步推进，公司层面上下同心，秉承行动靠前、冲锋靠前、服务靠前的责任意识，在社会面发起“蓝色行动”，筹备物资驰往更多需要帮助的地区和人们，与社会各界一起携手抗疫推动公益事业，以实际行动彰显民族企业的使命和担当；在企业经营层面，更是多措并举，一方面发起多项助销活动，线上线下一体化宣传打造，促进市场动销；另一方面，强化市场的深化服务与沟通，与经销伙伴、销售终端、消费大众架起暖心之桥，帮助解决销售过程中遇到的问题。另外，对于疫情影响较大的市场，积极利用线上平台开展市场营销工作，尽最大努力降低疫情影响。感谢您的关注！

**21、请问公司，如何看待今世缘在省内营收上迅速接近公司在省内的营收规模？**

尊敬的投资者，您好！江苏省是传统的白酒产销大省，白酒产量和市场容量均位居国内各省份前列，今世缘作为省内知名酒企，不断发展壮大，为苏酒板块的繁荣作出了积极的贡献。感谢您的关注！

**22、公司在年报中没有披露低档酒及中高档酒的产销量，与同行相比，信息披露较为保守，今后能否提高信披的质量，谢谢！**

尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，我们会积极研究。

**23、今年公司没有发布业绩预告，打破了上市十多年以来的传统，希望公司明年无论业绩好坏，能够回归到过去的优良传统，谢谢！**

尊敬的投资者，您好！根据监管规则，2021年公司不需要发布业绩预告。您的提议，我们会认真研究，感谢您的关注！

**24、近期，部分白酒企业高调喊出了重进三甲或重回三甲的口号，请问公司如何看待，有无具体的应对措施？公司如何看待行业三甲对公司的重要性和意义？**

尊敬的投资者，您好！白酒行业一直处于高度良性竞争的态势，这也有助于推动中国白酒的高质量发展，行业三甲也是企业销售地位和品牌地位的体现，面对前有标兵、后有追兵的形势，公司将认真学习借鉴各兄弟酒企业的先进做法，从体制机制变革、产品品质提升、经销商梳理优化、以及组织调整激活等方面，全面推动公司持续健康发展。感谢您的关注！

**25、请问公司，2021 年报披露的 20 多亿地产信托理财，目前兑付情况怎样？**

尊敬的投资者，您好！除公司已经披露的中信信托-嘉和 118 号剩余 6813 万元延期外，其他产品均已正常兑付，目前信托存量为 14.12 亿元（含延期）。感谢您的关注！

**26、请问公司目前高收益的信托理财投资额压缩到很小规模后，如何提高百亿规模的货币资金的使用效率并提高收益率？**

尊敬的投资者，您好！主要通过与银行洽谈、比价，在满足流动性的基础上选择利率高的保本类产品。感谢您的关注！

**27、公司目前没有重大资本支出，地产信托规模也有严格的限制，请问公司今后会加大分红力度吗？**

尊敬的投资者，您好！在保障公司生产经营所需资金基础上，公司将制订稳健的利润分配方案，也会积极改善业绩基本面，为全体股东提供丰厚回报。感谢您的关注！

**28、可以介绍下销售返利模式是怎么具体运行的吗？**

尊敬的投资者，您好！公司根据营销政策，以及经销商成品酒的销售情况，给予经销商一定比例的折扣，定期或不定期与经销商进行结算，在结算时作为折扣计入已开具的销售 发票中，以扣除折扣后的发票金额（净额）确认销售收入，根据权责发生制原则，对当期已经发生期末尚未结算的折扣从销售收入中计提，计入合同负债核算。感谢您的关注！

**29、公司账面有大量资金，考虑到以房地产债权为主的信托类产品的投资环境出现的变化，公司在投资理财方面的目标和方案会有哪些具体的变化？是否意味着这部分的收益会比以前有所下降？**

尊敬的投资者，您好！（1）公司理财的原则为在保证安全性、流动性的基

基础上选择高收益的产品；(2)目前，公司的理财收益总体平稳。感谢您的关注！

**30、2020年机构投资者对公司进行了5次集中调研，今年因为疫情的缘故，尚未看到有公开的调研披露。希望公司能加强与专业投资者的线上沟通。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议与支持。

**31、洋河高端M9手工班大师成品酒2021销量有多少？高端年产量增速如何？**

尊敬的投资者，您好！手工班大师版是公司的超高端形象产品，不做放量要求。M9及手工班普通版是公司千元价位段战略产品，将通过核心用户教育和消费者运营进行全方位打造，不断提升千元价位带产品在公司营收总额中的比重。感谢您的关注！

**32、从我了解情况看，洋河股份的价格管理在新疆比较混乱，例如，在新疆哈密梦三水晶版价格是700多元，梦六是1290多元，洋河的价格在全国是比较透明的，在哈密卖这么高的价，所以周围的朋友都不买，汾酒的汾20在哈密是600元，水晶板剑南春也是600元，这是我们这宴席及商务宴请的主流酒，而且哈密的经销商租了比较大的门面，长期锁门不营业，门头标识都破旧不堪，这也严重影响了洋河的形象请问张董事长如何看待这件事？**

尊敬的投资者，您好！针对您反映的情况，公司将安排专人进行跟进和落实。公司的市场全国化进程在稳步推进中，全国一盘棋的整体原则不会改变，区域价格体系的统一性和规范性也是重要一环；围绕全国化发展规划，市场也将在发展中逐步改善区域差异化和精细化管理的问题。感谢您的关注！

**33、请问公司2021年度权益分派预计在什么时候？**

尊敬的投资者，您好！根据监管规定，权益分派将在年度股东大会之后的2个月内实施到位。感谢您的关注！

**34、公司账上有大量的现金，过去很多年都用于投资理财产品。去年随着地产信托出现坏账现象，公司将大部分现金投向了低风险低收益的理财产品，年收益率不到3%。但是从长期看，优质行业里的优质公司的股权的投资回报率是要远高于3%的，请问公司是否可以考虑将一部分现金投资于自家公司(也即回购自家公司股票并注销)？相信这是一个多赢的方案，恳请董事长予以考虑。**

尊敬的投资者，感谢您对公司的关心及建议，我们会认真研究。感谢您的关注！

**35、请问 2022 年洋河高端酒（M9 手工版大师及贵酒世家）战略和目标是什么？目前产能和销量如何？**

尊敬的投资者，您好！手工班大师版是公司的超高端形象产品，不做放量要求。M9 及手工班普通版是公司千元价位段战略产品，将通过核心用户教育和消费者运营进行全方位打造，不断提升千元价位带产品在公司营收总额中的比重。感谢您的关注！

**36、（1）洋河 21 年实施的核心骨干员工持股计划是一期，请问接下来有二期、三期吗？如果有，请问有没有具体时间规划？（2）洋河账上有大量现金类资产，洋河目前对信托等资产管理方式进行了压缩，接下来管理层对资产配置有无规划，比如说回购或者加大分红？（3）根据洋河年报，截至 21 年底洋河员工人数是 17956 人，比 20 年底增加了 13.4%。请问是什么原因？**

尊敬的投资者，您好！（1）不论是员工持股计划还是股权激励，都属于可能对股价有重大影响的事项，如有相关安排，我们将严格按照相关法规履行决策程序和信息披露义务。（2）现金资产主要围绕为股东创造价值来配置规划，一是保障公司生产经营所需资金；二是制订积极稳健的利润分配方案；三是通过购买低风险类银行理财产品等，以提高闲置资金的收益率。（3）2021 年主要增加了一部分生产人员和销售人员，为了满足生产需求，补充了一些生产人员，同时公司为深化改革发展，进一步深耕市场，销售及配套人员有所增加。感谢您的关注！

**37、公司交易性金融资产项目中记载 2021 年本期增加 4730 万元权益工具投资，翻阅财报和公告未找到具体项目。**

尊敬的投资者，您好！为拟于近期转让的股权投资重分类。感谢您的关注！

**38、请问公司，是否可披露双沟、贵酒的经营数据？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议与关注。

**39、“应付经销商尚未结算的折扣和折让”是如何与经销商结算的？**

尊敬的投资者，您好！公司根据营销政策，以及经销商成品酒的销售情况，给予经销商一定比例的折扣，定期或不定期与经销商进行结算，在结算时作为折扣计入已开具的销售 发票中，以扣除折扣后的发票金额（净额）确认销售收入，根据权责发生制原则，对当期已经发生期末尚未结算的折扣从销售收入中计提，计入合同负债核算。感谢您的关注！

**40、预收经销商货款形成合同负债时，是收取合同上的全部货款及增值税还是收取部分货款及增值税，抑或是其他方式？**

尊敬的投资者，您好！合同负债不含预收的待转销增值税。感谢您的关注！

**41、公司目前渠道库存水平怎样？**

尊敬的投资者，您好！部分地区疫情对渠道动销有影响，不过整体来看渠道库存基本合理。感谢您的关注！

**42、梦之蓝 M9 和手工班的基酒产量占当年总基酒产量的多少？**

尊敬的投资者，您好！公司始终坚持以消费者高品质需求为导向，梦之蓝 M9 和手工班均产自梦之蓝中央酒区核心区，都是超前超量储备，可以满足当前及未来的市场需求。感谢您的关注！

**43、公司现金充裕，但近几年每股分红都一样，今年及未来会提高分红率吗？**

尊敬的投资者，您好！在保障生产经营所需资金基础上，公司将制订稳健利润分配方案，也会积极做好业绩基本面，为全体股东创造更大回报。感谢您的关注！

**44、公司会通过回购注销回馈现有股东吗？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，我们会认真研究。

**45、手工班每年基酒产能有多少？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！梦之蓝手工班，产自于梦之蓝中央酒区核心区的手工班车间，所产基酒都是老工匠酿造，百年地下酒窖储存，数量稀缺。

**46、2021 年手工班成品酒产量、销量、库存量分别是多少？**

尊敬的投资者，您好！目前手工班产品的销量还不大。为了把握千元以

上价格带的机会，公司系统性地导入用户教育理念和模式，深入挖掘洋河高端产品的价值内涵，其中手工班围绕用户经营两步走，逐步实现品质和品牌的双轮驱动，坚信通过一段时期的培育，将实现市场逐步放量。感谢您的关注！

**47、我司 2021 年报中关于产能披露是成品酒产能，请问基酒产能各子公司分别是多少？**

尊敬的投资者，您好！公司原酒年产能 16 万吨，目前各类型基酒储存总量 60 多万吨。感谢您的关注！

**48、公司近两年经销商数量大幅波动，尤其是省外，请问公司是基于何种考虑？**

尊敬的投资者，您好！2021 年末，公司经销商数量共 8142 家。经销商数量变化主要系公司围绕亲商、安商、扶商、富商原则，侧重战略性主导产品的打造，对经销商结构和布局进行优化所致。为了满足市场发展需要，公司将进一步优选大商好商，优化经销商管理体系，打造更好的营商环境，吸引更多优质客户加入。感谢您的关注！

**49、公司 70 万吨库存酒中，封存 15 年以上的老酒占百分之几，目前约 20 万吨生产基酒里能够满足 M6 的百分比有多少？**

尊敬的投资者，您好！公司目前已经储备 60 多万吨的不同类型的基酒。各类型的基酒都是围绕市场需求进行超长、超量的储备，公司基酒的储备，在中、长期基酒战略储备规划指导下，滚动进行调整，完全可以满足现在乃至将来相当长时间的市场需求。感谢您的关注！

**50、公司今年或者往后有无全国化的具体计划和目标？实施得如何？**

尊敬的投资者，您好！公司正在积极推进全国化，目前重点在梦之蓝品牌全国化，在规模市场和高地市场的深度全国化方面重点开展。感谢您的关注！

**51、公司 2021 年报及 2022 一季报显示合同负债与同期相比增幅巨大，与同行相比金额也很大，是否说明公司销售渠道和经销商库存很理想？**

尊敬的投资者，您好！公司营销基本面运行良好。感谢您的关注！

**52、公司及经销商们一二季度实际受疫情如何？是否会影响全年销售目**

标？

尊敬的投资者，您好！本轮疫情袭扰，对部分区域社会生活造成了一定影响，为了保障公司产销稳步推进，公司层面上下同心，秉承行动靠前、冲锋靠前、服务靠前的责任意识，在社会面发起“蓝色行动”，筹备物资驰往更多需要帮助的地区和人们，与社会各界一起携手抗疫推动公益事业，以实际行动彰显民族企业的使命和担当；在企业经营层面，更是多措并举，一方面发起多项助销活动，线上线下一体化宣传打造，促进市场动销；另一方面，强化市场的深化服务与沟通，与经销伙伴、销售终端、消费大众架起暖心之桥，帮助解决销售过程中遇到的问题。另外，对于疫情影响较大的市场，充分利用线上平台，加强营销人员培训，不断提升营销业务能力。由于采取了一些积极应对措施，目前看，对全年目标不会产生太大影响。感谢您的关注！

**53、同行许多公司纷纷扩产，我司 2021 年实际产能小于设计产能，请问原因是什么？**

尊敬的投资者，您好！目前，2021 年报中披露的产能为成品酒包装产能，由于酿酒行业的特殊性，存在着淡、旺季产能不平衡的实际情况，包装产能设计是按照旺季高峰期的产能来配套。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预留提升空间。感谢您的关注！

**54、请问贵公司关于下一步产品价格定位是否有什么规划？另外，贵公司今年对于股东是否有什么回报活动？**

尊敬的投资者，您好！目前看，公司手工班、梦 6+、水晶梦、苏酒、天之蓝、海之蓝等主导产品价格定位非常清晰，且在长期的市场拓展中已经形成了明确的消费者心智定位。感谢您的关注！

**55、介绍一下贵公司中高端产品在省外不同省份的具体拓展情况以及营收，包括后续的计划目标等等？**

尊敬的投资者，您好！公司中高端产品销售占整体营收的比例在不断提升，省外市场的中高端产品销售份额也在不断扩大，后继将围绕重点市场进一步加大中高端产品的推广力度，不断提升中高端产品在整个营收结构中的比例。感谢您的关注！

**56、公司年产能 16 万吨原酒，有多少可用于 M9？**

尊敬的投资者，您好！围绕着企业十四五及中长期原酒的战略储备规划，M9 的基酒资源都是超前、超量储备，完全可以满足当前及未来市场需求。随着时间的推移，在基酒总战略储备规划下，高端基酒产能还会逐年提升。感谢您的关注！

**57、请问双沟酒业有在 A 股上市计划吗？**

尊敬的投资者，您好！目前暂无此计划。感谢您的关注！

**58、请问张联东董事长从政府官员到上市公司董事长，这么大的切换，您认为最难的是什么？来洋河股份前有过犹豫吗？**

尊敬的投资者，您好！能到企业工作，对自己的人生也是一次重大的转型，最大的变化是责任更重，压力更大，需要不断学习和提高企业经营管理方面的理念与知识。感谢您的关注！

**59、应该为 2021 年度和 2022 年一季度的业绩点赞，也为以张联东董事长为首的新一届管理团队点赞。希望再接再厉，争取实现更好的业绩。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的鼓励和支持，我们将不断做好业绩基本面，力争给股东创造更大回报。

**60、抖音上流传着“不能说汾酒不好喝，不能说洋河好喝，不能说江小白能喝”，我看抖音洋河股份官方账户，还有洋河官方旗舰店，关注的人很少，而且很少介绍洋河酒好在哪里，建议多做这方面的工作！**

尊敬的投资者，您好！您的建议很好，我们将根据您的建议尽快研究整改，不断推动洋河的品质宣传和品牌推广，让更多的消费者了解洋河、感知洋河。感谢您的关注！

**61、经销商库存数据有跟踪吗？渠道存货是不是又开始增加了？**

尊敬的投资者，您好！经销商库存正常按月跟踪分析，指导市场合理消化库存，目前市场库存合理可控。感谢您的关注！

**62、今年受疫情影响，公司能不能早点给股东分红？**

尊敬的投资者，您好！正常分红是在股东大会通过之后 2 月之内完成分红，今年尊重您的建议，可以适当提前。感谢您的关注！

**63、公司目前渠道改革情况、渠道库存情况如何？**

尊敬的投资者，您好！目前渠道改革工作正在积极推进，一方面全面梳

理规范和淘汰不合格经销商，另一方面在核心会员终端建设和运作方面积极推进新模式。目前渠道库存合理可控。感谢您的关注！

**64、之前董秘很少回答投资者问题，前阵子董秘回答了几次投资者问题，让投资者更加有底了，股价也得到一定的上涨，以后可以不可多回答问题，让我们知道公司对股价的重视！**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，我们会进一步强化投资者关系管理工作的。感谢您的关注！

**65、业绩差，股价不怎么涨可以理解，等了慢慢两年，为什么业绩好也不涨，市值还不如汾酒和老窖，公司不关心股价和市值管理吗，最起码的市值等于信心和门面这个道路应该大家都知道吧**

尊敬的投资者，您好！市值受内外部多种因素影响，我们将会把全部精力集中到公司业务上，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！

**66、请问一下贵酒今年发展怎么样？八马茶业订贵酒门店销售怎么样？**

尊敬的投资者，您好！今年贵酒销售仍处于高增长，但规模仍较小，我们着力做好产品质量，为市场发展蓄能。贵酒和八马茶业合作开发了一款产品，在八马茶业专卖店销售，受到消费者的欢迎。感谢您的关注！

**67、洋河边缘化产品线，有没有考虑一刀切，比如高之蓝、遂之蓝，还有部分 5A 级产品，感觉卖不过海天梦？**

尊敬的投资者，您好！去年以来，公司积极推进产品线梳理工作，对于低毛利、销量小，以及部分买断专营产品进行大力度梳理，清理的 SKU 数量达 40%以上。今年还将继续做好产品梳理工作，不断推进产品瘦身，进一步培育主导产品。感谢您的关注！

**68、资本市场看重白酒行业如何提高自身 ROE。做好业绩（分子），减少分母（加大回购注销或加大分红），净资产收益率才能不断提升，也是市值管理最有效的手段。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的观点分享，我们将努力做好基本面，提高公司经营业绩。感谢您的关注

**69、我是洋河小散，持仓三年；公司有无信心十四五业绩保持前三冲二？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的关心，公司将持续做好市场营销拓展工作，全面推动公司健康可持续发展。谢谢！

**70、对于梦之蓝水晶瓶今年的营销，公司有哪些具体的举措？我在公司网站招标公告里看到在采购施华洛世奇水晶，是否计划用作水晶瓶的买赠？公司是否分析过，喜欢施华洛世奇水晶的客户，是否符合水晶瓶的典型客户画像？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，我们会认真研究。

**71、海之蓝的定位问题，公司注意力放在次高端，海之蓝感觉地位下降，档次在入门级。近几年，洋河一直被冠名：广告蓝。友商的黑嘴，自身产品不够硬都是原因，公司如何改变广告蓝这一标签。**

尊敬的投资者，您好！海之蓝作为公司的塔基产品，也是超级大单品，公司一直高度重视海之蓝的发展，特别是把品质作为公司发展的生命线，持续不断地推动品质提升。新版海之蓝已启动上市导入工作，品质做了全面提升，已得到消费者的一致好评，将为公司的发展奠定更加坚实的基础。感谢您的关注！

**72、全年有没有信心保持一季度的增长？**

尊敬的投资者，您好！公司在 2021 年度报告中已经披露，公司 2022 年度力争实现营业收入 15% 以上。感谢您的关注！

**73、在我投资洋河股份这 5 年来，关于市值管理方面，唯一的印象就是 2020 年由于三季度报业绩太惨而推出的 10 亿回购。今年年初 A 股市场剧烈波动，茅台破天荒提前披露 1, 2 月业绩，以稳定市场情绪。五粮液业绩虽然一般，但是也把“提高分红率”作为稳定股价的噱头，只有洋河，一声不吭，对投资人的诉求更是充耳不闻。投资人也难免会产生不被公司重视的感觉。请问联东董事长，未来在您的领导下，在市值管理方面会有所突破吗？**

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，我们将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！

**74、除了开董事会以外，公司独立董事平时通过哪些方式参与到公司的决策当中，公司是否有定期的制度安排让独立董事与管理层可以充分的沟通**

和交流？

尊敬的投资者，您好！作为洋河股份独立董事，我们依据有关法律法规和公司章程等制度规定，谨慎、勤勉地履行职责，积极出席公司相关会议，认真审议各项议案，在公司法人治理结构的完善和规范化运作等方面积极发挥作用，并不定期对公司进行现场考察，与公司其他董事、高管人员及相关工作人员保持密切联系，充分发挥独立董事的作用，促进公司经营管理水平的提高，切实维护公司和全体股东的利益。感谢您的关注！

**75、首先祝贺贵公司一季度取得较好的业绩，但今年部分地区受疫情影响较大，我们知道一季度是传统的旺季，利好白酒销售，请问公司在余下的三季度会做哪些措施和计划来冲刺全年业绩目标呢？**

尊敬的投资者，您好！我们会在以下三个季度根据白酒消费时间规律的特征，合理布局端午小旺季和中秋旺季的销售工作，同时抢抓因疫情影响的时间损失，强化对渠道成员的问题解决和困难支持，做好市场的消费者基础工作，确保全年目标达成。感谢您的关注！

**76、尊敬的董事长，最近几年公司发展在行业中的确滞后，记得公司刚上市一路长虹，市值曾一度超过五粮液。如今不仅远远落后于五粮液，还被山西汾酒、泸州老窖狠狠地拉下一大截，希望管理层忍辱负重，逆流而上，尤其希望证券代表发挥股东与管理层的桥梁作用。**

尊敬的投资者：您好，股价受内外部多种因素影响，我们将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！

**77、洋河市值什么时候和业绩一样重回行业前三？**

尊敬的投资者：您好！股价受内外部多种因素影响，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！

**78、如何看待今世缘在省内营收上迅速接近公司在省内的营收规模？**

尊敬的投资者，您好！江苏省是传统的白酒产销大省，白酒产量和市场容量均位居国内各省份前列，今世缘作为江苏知名酒企，其在江苏市场的销售份额提升有利于进一步提升苏酒品牌形象，也为苏酒板块的发展做出了积

极的贡献。感谢您的关注！

**79、公司 42、46、52 度，375ml，480ml，520ml，5A，天之蓝，一个产品就能好多细分产品。公司是否有计划砍到复杂的产品线？**

尊敬的投资者，您好！不同规格的产品是为了进行线上和线下的区隔，不同的度数是为了满足不同区域消费者的消费需求，没有淘汰的计划。感谢您的关注！

**80、茅台都搞冰淇淋了，贵公司也会搞吗？**

尊敬的投资者：您好！公司围绕产品个性化、年轻化、时尚化的发展趋势，不断推进跨界融合和产品创新，已经作了很多的技术储备。感谢您的关注！

**81、贵酒 2021 年业绩有 3 亿吗？2022 年翻一番？**

尊敬的投资者，您好！2021 年贵酒已进入健康快速发展轨道，目前正在持续放量中，但占整体营收的比重还比较小。感谢您的关注！

**82、恭喜洋河在 2021 年及今年一季度取得的优异成绩，希望洋河在张总及洋河全体同仁的努力下，“二次创业”再攀高峰。我的一个问题是：白酒行业有一定的季节性，这我们是可以理解的，但相比茅台、五粮液及泸州老窖，为什么洋河的业绩季度性更突出，洋河通常一季度、三季度是业绩高点，尤其是一季度，占全年业绩 40%-50%，而茅五泸各个季度业绩相对平滑许多？这种季度性的业绩结构未来可能会改善么？**

尊敬的投资者，您好！中秋和春节两大传统节日在白酒行业的销售历来占比较高，中秋和春节两大节日正好分布在一季度和三季度，洋河的中秋和春节销售在全年占比分布合理，和行业销售的时间规律基本一致。感谢您的关注！

**83、股价跌跌不休，企业是出大问题吗？还是酒质越来越差原因？**

尊敬的投资者，您好！公司经营基本面良好。感谢您的关注！

**84、新版海之蓝何时上？2021 年海之蓝实际营收增长如何？**

尊敬的投资者，您好！新版海之蓝上市导入工作已启动，6 月份将全面推开。2021 年海之蓝综合增长率 20% 以上。感谢您的关注！

**85、2021 年双沟酒业，贵州贵酒，梨花村的营业收入及利润分别是多少，**

未来这三个白酒品牌的目标是多少？

尊敬的投资者，您好！2021年，双沟、贵酒和梨花村三大品牌都进入了健康增长通道，对于这三个品牌我们也都设立了积极稳健的成长目标，但我们也会尊重品牌的成长规律，进一步做好市场基础性工作，推动三大品牌实现持续健康发展。感谢您的关注！

**86、通过半年报与年报对比，2020年、2021年的低端产品单价都非常低，请问是会计上采用“余值法”财务做账方式了吗？**

尊敬的投资者，您好！公司的存货及营业收入均严格按照企业会计准则和公司会计政策进行核算。感谢您的关注！

**87、作为洋河的消费者和股东，有三个建议。一是网上关于洋河酒质差、酒精酒、买基酒的言论甚嚣尘上，严重与事实不符，建议采取适当方式打击；二是在营销上，注重对洋河历史文化、年代久远窖池和酒质的宣传，以增强洋河品牌的高度；三是注重知识产权保护，对一些包装、名称蹭洋河热度的公司进行打击。**

尊敬的投资者，您好！您的建议很好，我们将认真研究，进一步强化对公司历史文化和品质方面的宣传与推广！感谢您的关注！

**88、公司未来有提升相关产品出厂价的计划吗？**

尊敬的投资者，您好！目前公司暂时没有这方面的安排！感谢您的关注！

**89、在当前的社交媒体上，有一句俗语叫：不能说洋河酒好喝，请问公司针对此有没有反省过？**

尊敬的投资者，您好！洋河一直把品质作为企业的生命线，持续不断推动品质提升。公司拥有行业一流的基酒生产能力、原酒储能和技术研发能力，这些都为洋河的品质提供了强大的保障。感谢您的关注！

**90、我觉得一个伟大的公司的重要标准，就是股东具有存在感，获得感，幸福感。资本市场的白酒市值排名至关重要。我们首先当然要做好做实业绩，其次是市值品牌管理。当股价处于合理或者低估，应该用丰裕的资金回购注销，尽可能保持市值与业绩同步。希望董事长及管理层研究。**

尊敬的投资者，您好！市值受内外部多种因素影响，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！

**91、在公司无更好的投资渠道情况下，是否考虑加大分红或回购注销回报投资者？**

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议和支持，在保障公司生产经营所需资金基础上，公司将制订稳健的利润分配方案，也会积极改善业绩基本面，努力为全体股东提供丰厚回报。感谢您的关注！

**92、公司内在价值被市值低估，相比较于同行业感觉洋河都不被大家所讨论了，公司大量的广告是否投错了对象，希望公司能适度的考虑广告投资效应，选择适应新时代的营销方式。**

尊敬的投资者，您好！您的建议我们一直在关注，并在逐步调整。感谢您的关注！

**93、既然公司以合同负债科目进行核算，是否意味着这些折扣都是在客户下期订货的时候对货款进行抵减？**

尊敬的投资者，您好！客户可以根据需要在下单订货时使用折扣，抵减货款。感谢您的关注！

**94、今年公司的产品升级计划重点会在哪些产品？**

尊敬的投资者，您好！今年公司定位为品质全面提升年，对现有产品进行全面提升，其中，海之蓝升级产品全面导入工作已启动，高端和超高端产品市场有序推进中。感谢您的关注！

**95、根据中酒协规定，六月要实施的调香酒和酿造酒明确区分的标准，洋河哪些产品会被列为调香酒？**

尊敬的投资者：您好！自6月份起，公司全产品都采用固态发酵白酒新标准进行生产，无调香酒产品。谢谢您的关注！

**96、与恒大地产相关的信托理财产品本金能否如期收回？**

尊敬的投资者，您好！与恒大信托相关的产品已根据实际情况计提减值准备；与恒大信托相关的产品均已设置抵押物，总体风险可控。感谢您的关注！

**97、当年生产的基酒是当年勾兑灌装销售吗？还是会储存一段时间再勾兑灌装销售呢？如果储存，储存多久呢？**

尊敬的投资者，您好！公司不同系列产品所用的基酒种类、储存年限都是不同的。以海之蓝产品为例，用于海之蓝的基酒至少储存三年以上。感谢您的关注！

**98、洋河的在线销售规模，我看在几家头部企业中，占比明显偏低。尤其是在疫情防控时期，线上渠道尤为重要。不知道公司对在线销售这一块有什么强化措施？我看公司抖音的直播，也是中断很久了。前期没有中断的时候，人气也非常低迷，与公司行业老三的地位不相符啊。**

尊敬的投资者，您好！公司高度重视线上渠道的销售工作，目前在全面梳理和规范平台销售、提升内容电商的运作水平，优化垂直电商的市场布局、规划自有电商的运营发展等。感谢您的关注！

**99、给公司有两个建议：第一，公司管理层及核心骨干建立年度常态化的激励机制，公司员工的利益和公司股东的利益深度绑定；第二，信托投资频频暴雷，而公司股价处于低位，公司现金充沛，从公司股东利益出发，公司应加大分红或者回购股份（注销或者用于股权激励）。**

尊敬的投资者，您好！股权激励属于可能对股价有重大影响的事项，如有相关安排，我们将严格按照相关法规履行决策程序和信息披露义务。在保障生产经营所需资金基础上，公司将制订稳健的利润分配方案，也会积极改善业绩基本面，为全体股东创造丰厚回报。感谢您的关注！

**100、请问今年业绩预期是多少？**

尊敬的投资者，您好！公司在 2021 年度报告中已披露，2022 年度力争实现营业收入同比增长 15% 以上。感谢您的关注！

**101、M9 今年是否升级换代？**

尊敬的投资者，您好！目前公司 M9 产品的数字化版本已经全面启动导入。谢谢！

**102、目前高端白酒贵州茅台，五粮液，泸州老窖都在努力扩充产能，抢占市场份额，您们正在做那些竞争对手还没有做的事情？**

尊敬的投资者，您好！公司早在 2010 年就进行了基酒产能扩建工作，公司目前储备的各等级基酒总量在 60 万吨以上，完全可以满足十四五及未来一段时间的市场销售需求。

**103、M6+目前市场增速如何，省内外接受度如何？**

尊敬的投资者，您好！目前的 M6+产品继续保持健康发展态势。感谢您的关注！

**104、公司以往依靠投资，每年可以获得 10 亿左右的理财收入。今年如果全部购买理财产品，预计会对收益有较大的影响。建议公司考虑投资购买纯债券（短债、长债）的基金，流动性，收益率都比银行理财产品更好。**

尊敬的投资者，您好！公司理财的原则为在保证安全性、流动性的基础上选择高收益的产品。感谢您的关注！

**105、请问 13 年前后扩大的产能会在近年释放吗？还是会再晚几年？**

尊敬的投资者，您好！2012 年前已全面完成基础酒产能布局，并逐步实现了达产达效，公司目前已经储备 60 多万吨的不同类型的基酒。各类型的基酒都是围绕市场需求进行超长、超量的储备，公司基酒的储备，在中、长期基酒战略储备规划指导下，滚动进行调整，完全可以满足现在乃至将来相当长时间的市场需求。感谢您的关注！

**106、贵公司的酱香白酒贵酒目前产能有多大，另外为什么很少看到贵酒的营销广告？**

尊敬的投资者，您好！公司的酱香白酒贵酒目前产能近万吨。前几年，我公司在做产能储备、产品塑造、品牌定位和市场规划，目前，各项工作已按计划全面布局和展开，贵酒高端产品—贵酒世家的 TVC 和品牌宣传片已在央视和分众传媒全面投放。请您关注！

**107、公司销量最大的价格带是在什么范围？**

尊敬的投资者，您好！公司销量最大的价格带是在 100-400 元和 500-800 元两大价格带范围。感谢您的关注！

**108、二季度以来洋河在省内外的动销如何，理想吗？**

尊敬的投资者，您好！二季度以来，由于疫情影响，消费场景冻结，对白酒行业都产生较大影响，特别是 4 月份，在消费端影响更大。在 5 月份以来，随着疫情好转、消费场景的恢复，我公司产品在消费端回补，动销逐步变好。感谢您的关注！

**109、42 度的梦 6 和 52 度的梦 6 都需要兑水降度数吗？**

尊敬的投资者：您好！基酒组合是一个复杂的技术系统工程，公司所有产品都是在大基酒组合技术体系下，把不同季节生产的酒、不同年份的酒、不同等级的酒、不同度数的酒进行有机组合而成。感谢您的关注。

**110、对公司这次升级转型核心产品有何看法？**

尊敬的投资者，您好！公司目前正按既定规划，推进产品升级工作。同时公司在品牌、区域、组织、管理、考核等方面也有较大改善和提升。感谢您的关注！

**111、根据几家白酒公司，用销售收入/成品酒销量，洋河的平均销售吨价近几年涨幅几乎停滞，而泸州老窖、今世缘、山西汾酒等，都涨幅巨大。尤其是今世缘的酒单价也已经是洋河的 150%。请问洋河的定价策略是否有什么调整？我们可以低于茅台、五粮液、老窖，总不能低于今世缘吧？现在跟汾酒的均价也都差不多一样了。**

尊敬的投资者，您好！公司产品结构分为中高档酒及普通酒，过往普通酒的销量较大，受此影响公司产品吨酒售价偏低。当前，公司正在进行产品梳理，调优产品结构，努力扩大中高档白酒的销售占比。感谢您的关注！

**112、目前舍得、包括我们江苏省内的今世缘都在打造每一瓶都是老酒，面对今世缘的挑衅，公司如何面对省内之争呢。还是说洋河也打算产能最大化，打造同样的老酒产品。**

尊敬的投资者，您好！感谢您的关心和建议，我们会认真研究。

**113、洋河的业绩已经稳固行业前三了，那市值什么时候能进行业前三？**

尊敬的投资者，您好！公司追求健康、可持续的高质量发展，以此保证投资回报。感谢您的关注！

**114、最近有酒企推出股东购酒计划，作为洋河铁粉和小股东，很希望也能有这样的机会，请问公司有没有这方面的打算？**

尊敬的投资者，您好！公司重视股东的权益保护工作，您所说的事项我们会积极研究。感谢您的关注！

**115、“再来一瓶”的活动咋回事？我在网上买没有啊**

尊敬的投资者，您好！目前公司实施再来一瓶活动的产品，主要包括部分区域内海之蓝、天之蓝、水晶梦以及双沟部分产品，消费者开瓶使用微信

	<p>扫盖内码后，有机会获得再来一瓶的惊喜。感谢您的关注！</p> <p><b>116、股东大会预计什么时候召开？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！我公司 2021 年度股东大会在 5 月 30 日召开，请您关注！</p> <p><b>117、公司今年毛利率相比 21 年能否有所提升？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司的毛利率总体是平稳向好，我们会为此持续努力。感谢您的关注！</p> <p><b>118、请问梦之蓝在省外和省内销售收入分别占到多少？是不是省内占到 5 成以上？此外，海天梦总体上省外和省内各占多少比例？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！梦之蓝省内销售占比约 60%、省外销售占比约 40%。海天梦省内销售占比约 40%、省外销售占比约 60%。感谢您的关注！</p> <p><b>119、蓝色同盟持股的问题如何妥当安排？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！此问题，建议您咨询蓝色同盟公司。感谢您的关注！</p> <p><b>120、交易性金融资产和其他非流动金融资产科目下的权益工具投资和债务工具投资分别是什么？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！权益工具投资反映的股权投资，债务工具投资反映的是理财产品投资。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
----------------------------------	---