

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：2023-02

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 通过全景网参与公司 2022 年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2023 年 5 月 5 日 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：耿超 总经理：谢广军 总会计师：严峻 副总经理兼董事会秘书：徐月香 独立董事：张桂卿 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2023 年 5 月 5 日(星期五)15:00-16:30 在全景网“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net）举办 2022 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会主要内容如下：</p> <p>1、领导好，我是国信证券食品饮料分析师李文华，恭喜公司在 22A&23Q1 取得非常亮眼的业绩，下面请教 2 个小问题。 1、关于燕京 U8 大单品，如何实现非基地市场的扩张？ 2、关于关厂提效，23 年-25 年公司提升产能利用率的规划？ 3、关于中长期激励机制，公司是否考虑适时推出管理层的中长期激励机制？</p> <p>答：感谢您对燕京啤酒的关注！ 公司持续实施大单品战略，形成以燕京 U8、燕京 V10 为代表的大单品与特色产品组合的产品矩阵，公司坚持进行产品结构调整、持续扩大中高档酒占比、优</p> |

化产品结构，通过强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营等举措，不断提升公司运营效果，实现产品升级、市场升级和管理升级，实现品牌年轻化、覆盖全域化、产品多元化转型，增强企业增强竞争力。公司从以下几方面保障目标实现：一是战略层面，公司以十四五规划作为战略引领，确定 U8 大单品战略核心地位，推进产品高端化；二是战术层面明确目标，做好全要保障，包括品牌影响、全员参与、全区域推广、全渠道销售，做好市场推进；三是产品层面，公司不断推陈出新，已经推出的 u8plus 等系列产品，用于满足消费者多样的消费需求；四是公司加大市场的管理力度，稳定产品价格体系，确保经销 u8 的合理利润空间，从而使燕京 u8 具有更好的市场表现以及更长的生命周期。为了提高产能利用率，“十四五”这两年，公司深入推行“一企一策”，对亏损企业实行精准帮扶，通过加速淘汰老旧装备、淘汰低效产能，统筹整合区域产能利用，优化资源配置释放发展动能，实现集约生产、提质增效。同时通过盘活闲置土地和房产资源，实现良性发展。公司通过组织架构优化调整，优化岗位配置，提升员工能力和素质，打造一支高质量人才队伍。公司强化对分子公司的考核管理，基本实现任期制和契约化管理全覆盖，多层次多维度进行全面考核，建立有效监督机制，保障公司整体任务达成。公司一直在探讨、推进中长期的激励机制。特别是这两年，公司已经根据发展实际情况和相关规定，在履行相应的审批程序后，推出了多种方式的激励方案，来激发团队的积极性和创造性。后续如果有相关计划实施，公司会按规定及时履行披露义务，请投资者以公司在指定信披媒体上发布的公告信息为准。

2、燕京的每年的第四季度和第一季度，导致收入和利润大幅度缩减，就是因为燕京的主战场在北方地区，漓泉每年贡献 6 亿的利润，拿回总部就成了亏损，我们的人口大省河南，陕西、广东、江浙沪，四川，这些省份空白市场太多，下步市场计划是什么？

答：公司四季度和一季度的经营业绩取得良好成绩，而且将持续巩固这种势头。公司的销售区域辐射全国，也将大力提升弱

势市场的承载力，与我们的优势市场形成合力。感谢您对燕京啤酒的关注！

3、耿总好：自从您去年接任董事长以来，燕京啤酒的经营已经发生了大的变化，首先从有你文化开始，重视公司长久发展，重视员工的能者上庸者下的理念，重视中小股东的的期盼，多次与投资者深度交流，重视市场营销体系的变化，收入和利润大幅度的改善，接触这么多快消品的上市公司，您应该评为最接地气的优秀董事长！目前的燕京市值变化充分体现了市场对公司经营变化的认可！公司 1000 亿市值广大投资者的愿望！

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！公司将持续努力！

4、现在“酒香不怕巷子深”的做法已经不适合了，燕京怎么推广品牌？

答：您说的对，但做品牌推广，前提是酒香，我们将着力推进卓越管理体系，实现卓越的产品品质和全链路的营销，不断提升品牌建设，为企业经营业绩的持续精进贡献力量。

5、从年报上可以看出，2022 年你们公司做了大量变革，我数了一下足足有九大项，能够把这么多改革同时推出来，还能取得好效果属实不易。2023 年你们还是以变革为主吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！2022 年，公司以思想变革为先导凝聚改革共识，以治理变革推进规范发展，以组织变革提升管理效能，以体制机制改革激发团队活力，以运营变革实现效率提升，以生产变革提质增效，以营销变革加速品牌高端化进程，以研发变革驱动产品升级焕新，以文化变革重塑企业精神，公司经营业绩呈现了量的稳步增长和质的有效提升。这些变革是相互协调的，相互支撑的体系。2023 年，公司将紧抓落实，以新发展理念持续推进卓越管理体系建设、市场建设、供应链建设等重点工作，使管理效能不断提升，人才结构、产能布局更加合理，市场活力不断增强，品牌势能持续提升，实现公司可持续、高质量的发展。

6、燕京是国有企业，打了国产品牌的主题，很有必要在 3 年时间做到 300 亿的销售额，10%的近利润，但挑战是目前燕京

的整体营销团队中个别人员专业性不是很好，需要尽快吸纳外部人才，形成互补，是否有这样的目标规划和人才引进计划？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！我们这个管理团队也是一个有理想的团队，公司建立了公平、公正、公开的选、用、育、留机制，通过优化人力资源管理，健全人才培养、选用、评价、交流、引进、激励机制，充分发挥人力资源管理杠杆效应，为公司发展储备后备人才。公司成立了燕京商学院、健全了干部选拔任用制度，启动了人才库管理机制，实施人才的培养、任用等动态管理，同时以挂职轮岗、交流任职、加大对市场化优质人才的引进力度等多种方式，丰富人才锻炼途径，优化员工年龄结构、知识结构、专业结构和技能结构，承接组织转型的需要，成就高效组织。

7、你们的产品贵的不多，可以多生产高端酒，特别是多产点精酿？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司深刻洞察消费需求，在产品上不断推陈出新，2022年度公司中高端产品收入占比60%以上。公司完成多款燕京主品牌战略单品研发上市，打造燕京V10白啤、高端拉格S12皮尔森，统一集团单品形象，重塑焕新鲜啤2022、雪鹿啤酒，推出U8plus、老燕京12度特满足细分需求，推出狮王精酿高端品牌系列产品，多款已进入市场转化流程，与中国酒业行业协会联名完成“观渺”和“隋源”两款超高端产品研发和定制生产，燕京高端化产品矩阵更加完善，“研发一批、上市一批、储备一批”的创新模式更加成熟。2022年总部精酿中心竣工投产，标志着北京、广西两大精酿啤酒生产基地布局构成，成为高端品牌与产品快速孵化的生产基地，将持续提供高品质特色产品输出。

8、燕京啤酒一季度净利润实现几千倍的增长，这怎么做到的？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！2023年第一季度，公司净利大幅增长得益于各项工作早部署、早启动、早发力。公司坚持党建引领，紧扣高质量发展主题，坚持市场化改革方向，按照既定

的战略目标和实施路径，科学统筹推进生产经营各项工作，实现啤酒销量 96.31 万千升，同比增长 12.80%；实现营业收入 352,617.53 万元，同比增长 13.74%；实现归属上市公司股东净利润 6,456.38 万元，较去年同比增长 7,373.28%，高质量实现 2023 年首季“开门红”。

9、我在上海看到不少体验店，但是怎么没有看到燕京的？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司通过打造社区体验式消费的新场景，满足消费者更高层次消费需求和消费体验。“燕京社区酒號”主打各种鲜啤，包括白啤、比尔森、黄啤、拉格等，目前“燕京社区酒號”在北京、河北、天津、山东、沈阳、包头等多地均有门店，为消费者增添了新的消费场景，使消费者享受到实惠与便捷的同时，也获得更多“原汁原味”的啤酒酿造知识、品酒方法等，让消费者喝酒更懂酒。lionk 狮王餐酒吧为消费者提供最时尚的社交空间与精酿啤酒体验场，让消费者体验到京味精酿文化的多元与创意。公司正在探索加快拓店步伐，不断完善销售网络，不断提升服务质量，欢迎广大消费者的关注和体验。

10、各位领导好，关于精酿啤酒，想咨询下，燕京的战略规划是什么？今年打算做到怎样一个目标？目前进展如何？

答：北京、广西两大精酿啤酒生产基地布局已成为高端品牌与产品快速孵化的生产基地，公司将根据市场需要，布局其他新的精酿生产基地，持续提供高品质特色产品。公司推出了狮王精酿专属品牌，产品得到消费者喜爱，公司的精酿品类将实现较大突破。

11、燕京是绿色工厂吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！目前公司共有 10 家“绿色工厂”，未来公司仍将持续推进绿色工厂和绿色供应链的建设。

12、我想应聘去燕京，公司对新人有培养计划吗？

答：首先欢迎你加入燕京大家庭！公司建立了公平、公正、公开的选、用、育、留机制，通过优化人力资源管理，健全人才培养、选用、评价、交流、引进、激励机制，充分发挥人力资源

管理杠杆效应，为公司发展储备后备人才。公司成立了燕京商学院、健全了干部选拔任用制度，启动了人才库管理机制，实施人才的培养、任用等动态管理，同时以挂职轮岗、交流任职、加大对市场化优质人才的引进力度等多种方式，丰富人才锻炼途径，优化员工年龄结构、知识结构、专业结构和技能结构，承接组织转型的需要，成就高效组织。

13、预计一下公司二季度啤酒业绩如何？还能不能像一季度那样给我们惊喜？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司指定信息披露媒体为《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），请投资者关注公司董事会在上述媒体上刊登的公告信息。

14、耿董好，平时很关注您的发言，作为新燕京的领路人，我想，您肯定希望给整个新团队注入良好的激励机制，那么，对于老燕京之前未做到的“股权激励”，您有怎样的想法？在落实上，是否有体制上的问题导致股权激励无法推行进而采取其他激励方式去代替这个方案呢？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司一直在探讨、推进中长期的激励机制。特别是这两年，公司已经根据发展实际情况和相关规定，在履行相应的审批程序后，推出了多种方式的激励方案，来激发团队的积极性和创造性。后续如果有相关计划实施，公司会按规定及时履行披露义务，请投资者以公司在指定信披媒体上发布的公告信息为准。

15、耿总好！请问公司今年有哪些宣传活动，您还会直播带货吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！我每次在直播后，都会把消费者留言中的问题梳理出来，并最终反映在我们的产品研发、品牌传播、终端服务上。我们将会有更多的高管走进直播间，听取消费者的声音，与消费者建立共情、共鸣的纽带，真正走进消费者、服务消费者。

16、经常听到“有你就有世界”这首歌，很好听，最近才知道是燕京的主题曲，这是公司的企业文化吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！“热爱有你、燕京有我”简称“有你文化”，@you 是“有你文化”的专属符号。“热爱有你、燕京有我”是新时期燕京企业文化与价值观的传承与升级，是燕京与消费者沟通、互动的情感诉求，是统一思想、凝聚共识、决战决胜的坚定信心，是驱动燕京企业文化建设与价值观重塑的精神主轴，是推进“二次创业、复兴燕京”、推动高质量发展的文化支撑。

17、你们家专业委员会一水儿全是独立董事组成的吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司设置了六个专门委员会，分别是战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、风险管理委员会和环境、社会及公司治理（ESG）发展委员会，每个专业委员会都有独立董事成员，其中审计委员会和薪酬与考核委员会 100%为独立董事。各专门委员会规范运行，充分发挥了专业优势，提升了公司的科学决策能力。

18、燕京啤酒市值能否突破千亿。

答：感谢您的支持与鼓励，我们将持续努力，加油！

19、耿董好，公司十四五规划，2022 年算是起步年，今年、明年和后年分别是怎么定位的呢？

答：公司十四五规划已经明确，我们将围绕目标任务，狠抓落实，实现高质量发展的目标。

20、今年你们 ESG 报告弄的挺好的，令人耳目一新，保持保持保持。

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！公司 2022 年度设立了环境、社会及公司治理（ESG）发展委员会，制定了《ESG 五年战略规划》，把 ESG 理念变为企业经营有效的管理工具和行动指南，推动 ESG 从理念到实践的落地。我们会继续努力，不断提升公司履责能力和水平,实现环境效益、社会效益和经济效益的协调发展。

21、公司的主要市场都有哪些省市？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！感谢您对燕京啤酒的关注！公司目前拥有控股子公司 50 余个，遍布全国 18 个省（直辖市），销售区域辐射全国。

22、你们公司除了啤酒，还产什么别的吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！公司的主要产品有啤酒、白酒、饮用水、九龙斋酸梅汤、燕京纳豆等多类产品。

23、谢总好，公司选择蔡徐坤代言“小度酒”太明智了，希望能继续续签他。

答：围绕高质量发展主题，公司以“强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”四大关键举措作为战略转型的重要布局，聚焦产品、渠道、市场三个重要抓手，积极采取各种措施，实现可持续发展。

24、公司今年什么时间分红？

答：公司 2022 年度利润分配方案将于 5 月 8 日股东大会进行审议，2022 年度利润分配将按照股东大会决议执行，并于股东大会审议通过方案后两个月内完成。公司指定信息披露媒体为《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公司所有信息均以公司在上述指定媒体刊登的正式公告为准。

25、百县工程和百强县工程一样吗？

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！公司开展的百县工程是公司在非优势市场聚焦资源，在全国县级市场中筛选出试点区域，通过总结并推广相关经验，进一步开发优势区县级市场，从而形成示范效应。

26、董事长好，您来了之后，明显感觉到了新的气息，看好燕京的发展，请问公司净利率低于行业的问题有什么解决途径，谢谢！

答：围绕高质量发展主题，公司以“强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”四大关键举措作为战略转型的重要布局，

聚焦产品、渠道、市场三个重要抓手，积极采取各种措施，实现可持续发展。感谢您对公司的支持！

27、希望燕京股价能一路飙升，让我们赚钱。

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！

28、耿董好，关于燕京的二次创业，公司的销量和营收有没有一个具体的目标呢？比如 2025 年营收做到 300 亿？

答：我们将围绕公司十四五规划中明确的目标和任务，狠抓落实，实现高质量发展。感谢您对燕京啤酒的支持！

29、公司啤酒和非啤酒业务分别占比多少？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司啤酒业务占比 90%以上。

30、你们说的卓越管理体系是个啥东西？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司的卓越管理体系以 KPI 目标达成为导向，着力打造最佳实践、管理、质量、人力、维护、物流、安全、环境八大体系，实施全方位、全链条重构，打造燕京发展新优势。

31、你们公司薪酬在同行业真不高，有没有啥想法？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司突出市场化方向，建立向贡献者倾斜的薪酬体系，搭建燕京市场化薪酬体系、绩效管理办法。通过推进分子公司负责人及经理层成员任期制和契约化管理，强化当期和任期意识；通过深化企业分类考核评价机制，设定超额分享机制，有效激发经营动力；通过改革员工薪酬与考核体系，明确员工成长路径。公司将持续探讨、建立并完善中长期的激励机制。

32、您好！我关注贵公司有一段时间了，并且长期持有贵公司股票，一直感觉，公司底蕴深厚，业绩突出，布局前景及市场占有率还有空间可进取，可为什么公司股价感觉跟不上节奏，请问您，贵公司市值是否存在被低估现象。

答：感谢您的关注与支持！公司围绕高质量发展主题，积极采取各种措施，实现公司可持续发展。

33、我发现公司的啤酒大多是玻璃瓶罐装的,公司有没有计划

| | |
|----------|---|
| | <p>由易拉罐替代?</p> <p>答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司密切关注市场需求，开发新品、调整产品结构，为消费者提供更好的产品和服务。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023年5月5日 |