

# 江苏洋河酒厂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

|                              |   |
|------------------------------|---|
| <p>投资者关系<br/>活动类别</p>        | <p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                              <input type="checkbox"/>业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/>新闻发布会                           <input type="checkbox"/>路演活动<br/> <input type="checkbox"/>现场参观<br/> <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）</p> |
| <p>活动参与人员</p>                | <p>洋河股份：陈胜圣、陆红珍<br/>         投资者：国信证券、汇丰前海证券、浙商证券、中信证券、安信证券、国金证券、华泰证券、海通国际、银河国际、光大证券、广发证券、兴业证券、长江证券、信达证券、中泰证券、西南证券及部分机构投资者共计 200 余人。</p>  |
| <p>时间</p>                    | <p>2023 年 8 月 30 日</p>  |
| <p>地点</p>                    | <p>/</p>  |
| <p>形式</p>                    | <p>电话会议</p>   |
| <p>交流内容及<br/>具体问答记<br/>录</p> | <p>一、公司今年上半年的经营情况及下一步重点工作布局？<br/>         1、上半年销售：(1)销售方面。目前公司主导产品均实现了数字化，从渠道端和消费端看总体持续改善向好。在渠道端存在压力的情况下，核心发力消费端，围绕场景抓动销，围绕开瓶抢份额。强化过程指标考核，设立“3+4”指标体系，作为重点区域市场工作的抓手，产品结构和市场结构优化效果初步显现。(2)费用方面。公司实行年度预算制，保持相对理性的投入，投向上侧重品牌端和消费端，整体上可控。(3)产品方面。今年以来，根据</p>  |

市场环境变化和公司整体策略,对海之蓝、梦六+产品进行了管控,整体表现稳健,天之蓝和水晶版梦之蓝市场表现良好。

2、下一步重点工作布局:聚焦“四大工程”,推进相关工作  
为市场赋能:一是品牌势能提升工程,提升品牌高度和美誉度;  
二是高地样板市场打造工程,强化核心市场拓展;三是下沉县乡  
级市场拓展工程;四是营销人才培养工程。

## 二、省内市场竞争与省外重点市场拓展情况?

江苏市场消费能力和包容性强,消费总量大,目前主要是头部企业之间的竞争。公司坚持长期主义,以升维竞争和错位竞争等策略,加强省内市场建设。省外市场围绕产品结构优化与高地市场建设等方面,正按照公司战略安排有序推进,上半年省外市场整体表现好于省内市场。

## 三、对今年中秋、国庆白酒行情的展望?

今年中秋和国庆宴会场景正在逐步恢复常态化,对中秋和国庆旺季销售可以期待,不过经销商和终端的压力也还是存在的。公司目前已启动中秋国庆销售工作,在销售政策、氛围营造、备货发货等方面已经做好安排。

## 四、目前渠道库存情况?

对于渠道库存,要看两个方面,一是时间节点,二是市场情况,经销商和终端的库存是一个动态过程,不能简单根据库存高低判断好坏。今年以来,公司持续采取了大量促动销、去库存工作措施,公司面上整体库存比较合理。

## 五、未来公司产品规划和打造策略?

目前,公司已经形成了中低端以洋河大曲,中端以海之蓝和

|   |  |
|---|--|
|   | <p>天之蓝，次高端以水晶版梦之蓝和梦六+，高端以梦九和梦之蓝手工班为代表的品牌体系，各个产品价格带布局和定位比较明晰。</p> <p>对于梦之蓝系列产品，已经厘清各产品之间的关系，从高端形象再造、聚集大事件、品牌 IP 打造、品牌推广下沉等方面加强配套运作。</p> <p><b>六、如何看待扫码抢红包等数字化政策？</b></p> <p>产品数字化与渠道数字化是有效的营销工具。数字化工具的使用，能在市场管理和消费者运营等方面发挥较大作用。不同价位段产品面向的目标消费群体不同，数字化工具发挥的作用也会有差异，产品越高端数字化作用也会越弱。</p> <p><b>七、上半年销售费用中，员工薪酬增加较大的原因？</b></p> <p>主要是销售收入增长，销售人员薪酬相应增加。另外，上年销售奖励兑现有增加，部分绩效工资的发放周期有所调整。</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>   |
| <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）</p> | <p>无</p>   |