

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：2023-14

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中泰证券：熊欣慰 中欧基金：成雨轩、张文豪
时间	2023年9月21日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会办公室副主任：史亿民 董事会办公室投资者关系管理经理：吕海超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司概况</p> <p>2、关于公司变革</p> <p>答：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。</p> <p>2023年，公司在变革的基础上，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。</p> <p>3、关于公司燕京 U8</p> <p>答：公司持续实施大单品战略，形成以燕京 U8、燕京 V10 为</p>

	<p>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。</p> <p>4、关于公司推进市场建设的做法</p> <p>答：公司将聚焦服务市场，不断完善销售网络，持续加强市场开发体系建设，加大区域市场深耕力度，积极布局，集中优势资源持续提升竞争力。</p> <p>公司通过开展百县工程，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。</p> <p>5、关于公司应对原材料成本上涨的措施</p> <p>答：面对原材料采购价格上涨、人工成本上升等多种压力，公司直面挑战，抓紧机遇，做好收入成本两手抓，以变革助力提质增效升级。第一，坚定推行高端化战略，推动产品结构提升，优化价格体系，改善盈利水平。第二，加快产能优化，统筹整合区域产能利用，提高产能利用率，提升核心区域利润。第三，内部挖潜，通过管理提升，加强成本和费用控制，提高经营质效。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 21 日