

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：2023-15

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 2023 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 9 月 25 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 副董事长、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：郭晓川
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 9 月 25 日（星期五）15:30-16:30 在全景网“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net）举办 2023 年半年度业绩说明会，本次半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、耿董好！各位领导好！请问在今年公司扩大营销投入的情况下，比如代言人从单一品牌升级为全品牌代言人；狮王品牌以及燕京酒号全国加速铺店；线下营销加大力度，燕京大篷车多线出发；全国合作开办音乐节等等。在这么多不同项目加大人力物力资源投入的情况下，突然出现品牌代言人问题，管理层对该事件的应对措施是什么？女性市场的几个商业转化能力强的流量都被青岛、华润等其他厂商签下，公司有哪些继续复兴和二次创业的思考！谢谢！</p>

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司不断优化产品结构，持续扩大中高档产品占比，采用多品牌组合，建立针对不同区域的多梯度品牌战略，扩展品牌传播渠道，传递品牌核心价值。未来公司将持续加强市场开发体系建设，完善产品、营销、渠道建设，积极布局，不断夯实运营基础，不断提升公司运营效果和竞争力。

2、您好，近半年来，公司股价在业绩向好的情况下单边下行。公司承诺回购股价，为什么非要在 20 个交易日内进行？我们公司作为优质的国有企业经济下行压力加大，国资说 5 年内没有盈利的国有企业要清退，我们是否存在以上问题？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！2022 年，公司营业收入同比增长 10.38%；归属于上市公司股东净利润同比增长 54.51%。2023 年上半年，公司营业收入同比增长 10.38%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 46.57%。公司发展呈现了质的有效提升和量的稳步增长的良好态势。公司按照有关法律、法规、《公司章程》等依法合规运作，围绕高质量发展主题，积极采取各种措施，不断提升治理效能、提高业绩，实现公司可持续发展，给广大投资者更高的回报。

3、耿总好！我是一名燕京啤酒的忠实消费者和个人股东，燕京近年在代言人方面表现让人失望，与民族品牌形象相去甚远，公司未来品牌定位以及宣传手段方面有何想法？如何贯彻执行并防止出现负面舆情？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！感谢您的建议，公司将与时俱进的文化理念与燕京产品年轻化、高端化路径融合起来，立足品牌焕新和不同消费人群的全覆盖，实现品牌年轻化、覆盖全域化、产品多元化转型。公司将不断提升治理效能，加强市场建设，优化产品结构，为广大消费者提供更优质的产品和服务。

4、徐月香副总您好，燕京啤酒今年以来业绩各项指标都在稳步提升，股价从一季度以来一路下跌，请问贵公司有无市值管理方面的指标考核？目前许多上市公司都出了回购股份计划，请问贵公司有无回购股份计划以响应中央号召，提振投资者信心。
谢谢

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司将继续做好经营，保持公司的持续、健康发展，不断提升公司价值，提高竞争力和影响力。

5、谢总好！请说一下公司在推进产品高端化方面都做了什么？

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、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。

6、请问贵公司第三季度业绩如何？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及公司制度相关要求履行信息披露义务，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。

7、徐月香副总您好，公司股价一直跌，贵公司有无回购股份计划？

答：公司按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及公司制度相关要求履行信息披露义务，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）。公司将继续做好经营，保持公司的持续、健康发展，不断提升公司价值，提高竞争力和影响力。

8、请问董事长，公司上半年业绩不错，下半年如何进一步提升？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！2023年上半年，公司实现啤酒销量 229 万千升，同比增长 6.44%，实现营业收入 762,469.48 万元，同比增长 10.38%，实现归属于上市公司股东的净利润 51,389.49 万元，同比增长 46.57%。2023 年下半年，公司将持续强化总部职能，在产销分离、市场建设、数字化管理、供应链转型、人才储备发展等多维度发力，坚定实施 U8 大单品战略，保持经营业绩量的稳步增长和质的有效提升。

9、建议燕京啤酒可以多推中高档产品，加大宣传！

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司不断优化产品结构，持续扩大中高档产品占比，采用多品牌组合，建立针对不同区域的多梯度品牌战略，扩展品牌传播渠道，传递品牌核心价值。公司将不断顺应消费趋势，满足消费者需求，为广大消费者提供更优质的产品。

10、公司半年度业绩继续保持较快增长，得益于什么，第三季度马上就要过去了，公司三季度经营情况如何？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等法律、法规及公司制度相关要求履行信息披露义务，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。

11、谢总好！请问公司如何提质增效，提升产能利用率？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司通过“强大品牌、夯实渠道、培育客户、深耕市场、精实运营”五大战略途径，聚焦产品、渠道、市场三个重要抓手，采取多种措施，调整产品结构，发力中高端，加强品牌塑造和管理水平的提升，不断提升品牌影响力，提高市场竞争力,实现公司可持续、高质量的发展。

12、请问公司目前面临的风险是哪些？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司已经在定期报告中对可能面临的风险进行了详细列示，公司将深刻分析并把握内外部环境，积极优化内部管理，进一步提高公司抗风险能力，实现公司稳定、健康发展。

13、青岛、重啤的股价一直是在百元左右，燕京的股价能否有进一步的飞跃？

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。

14、截至目前公司推出的改革措施有何效果？后续如何进一步推进？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！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。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。

15、燕京如何实现年轻化和多元化？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司全面实施全链路品牌营销，推动创新营销，开展系列营销传播、IP合作，将与时俱进的文化理念与燕京产品年轻化、高端化路径融合起来，立足品牌焕新和不同消费人群的全覆盖，实现品牌年轻化、覆盖全域化、产品多元化转型。

16、董秘好，燕京半年报业绩是非常亮眼的，希望贵公司接下来也能再接再厉，不让股民们失望！

答：公司紧扣“高质量发展”主题，秉承为生活酿造美好的使命，追求更绿色可持续、更高效的增长。感谢您对燕京啤酒的

关注与支持！

17、董事长好！这两年燕京发展不错，说一下公司如何开拓新市场

答：公司的销售区域辐射全国，将采取总分联动的方式，充分发挥总部职能，切实调动分子公司积极性，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！

18、董秘好，燕京的啤酒我爱喝，口感没话说，最近茅台和瑞幸、德芙都进行了合作，效果也很好，建议燕京能够效仿茅台，寻找其他品牌进行合作，出一些创意产品，相信会有助于市场的开拓！

答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司采用多种渠道和途径，开展多种营销活动持续推广品牌、提升品牌影响力，实现品牌年轻化、覆盖全域化、产品多元化转型。感谢您的建议！

19、上半年为什么吨酒成本是上升的？

答：感谢您对燕京啤酒的关注与支持！吨酒成本上升主要是原材料等价格上涨。公司将坚定贯彻十四五战略规划，通过强化内部管控，加强市场建设，优化产品结构等举措，推动企业持续稳定健康发展。

20、公司怎么考核子公司实现减亏目标？

答：感谢您对燕京啤酒的关注！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，多层面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。

21、今年上半年 U8 大单品的销量如何？如何进一步扩张？后续的推广策略？

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、鲜啤、清爽、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

	<p>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，增强企业竞争力。一是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；二是做好全要素保障，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；三是公司不断推陈出新，满足消费者多样化差异化的消费需求。</p> <p>22、请问公司的员工待遇怎么样？</p> <p>答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司坚持市场化方向，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。</p> <p>23、请问董事长，公司在上半年销量增长略低于行业的情况下，是否有战略上的应对？公司核心大单品 U8 上半年销量增长情况如何？</p> <p>答：感谢您对燕京啤酒的关注！公司将持续强化总部职能，在产销分离、市场建设、数字化管理、供应链转型、人才储备发展等多维度发力，坚定实施 U8 大单品战略。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 25 日