

证券代码：000799

证券简称：酒鬼酒

酒鬼酒股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-5-5

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中信证券、招商证券、国泰君安证券、长江证券、华西证券、中信建投证券、中金公司、华鑫证券、光大证券、国盛证券、开源证券、浙商证券、华泰证券、国信证券、东兴证券、上海证券、华安证券、东北证券、德邦证券、海通国际证券、民生证券、平安证券、汇丰前海证券、西部证券等共计 200 余人。
上市公司接待人员姓名	副总经理王哲、董事会秘书汤振羽、证券事务代表宋家麒
时间	2023 年 4 月 29 日 10: 00 至 11:00
形式	线上会议
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司今年核心策略主要是哪些？</p> <p>一是公司今年将继续坚持开展费用改革和市场改革等一系列举措，改革主要是把费用投放从渠道端转到消费端，提高动销速度，降低渠道库存水平，推动公司长久稳定发展。</p> <p>二是公司坚定做强战略大单品，一方面进一步做强做大内参，提升内参在高端市场的品牌影响力，另一方面，强化红坛地位，去年下半年公司成立了红坛业务部，全力以赴推进红坛大单品的打造，专项推进红坛产品的销售及市场发展，目前来看效果是非常好的。</p> <p>三是进一步优化市场布局，公司今年将做强湖南、河南、山东、京津冀等基地市场，同时在浙江、江苏等高地市场中打造样板市场，并继续推进全国化布局。</p> <p>2. 未来三个季度，从区域的角度来看，公司增长来源于省内还是省外？</p> <p>在公司高质量发展的指引下，必须把湖南市场做牢、做细、做精，所以今年对湖南市场的要求大于省外市场。省外市场方面，公司会通过建立样板市场的方式，推进客户精细化运作，聚焦资源、聚焦产品，实现区域规模的提升，带动整体规模提升。</p> <p>3. 一季度数据公司业绩面临比较大的压力，主要原因是什么？</p> <p>一方面，2022 年一季度公司业绩基数较高；另一方面，公司今年因为费用改革，降低了渠道端的投入，短</p>

	<p>期对回款有些影响，出现业绩波动，但这是有利于公司长远发展的。通过数据反馈看，渠道3、4月份的动销远好于2022年，也证明了改革的思路是对的。</p> <p>4. 今年宴席市场的规划和思路</p> <p>公司今年会继续推动宴席市场发展，加大婚宴市场的投入力度，通过与湖南卫视节目《中国婚礼》的合作，加强酒鬼红坛品牌曝光度，强化消费者认知，助推红坛在宴席市场的拓展。同时公司各销售大区根据实际情况制定婚宴政策，加强与消费者链接，提高婚宴市场占比。</p> <p>5. 公司文创产品今年的规划？</p> <p>公司文创产品是限量配额的，主要目的是提升产品价值，为品牌价值做服务的，公司今年将通过与荣宝斋、李可染画院等拥有极高知名度的文化单位积极建立合作，结合市场需求，推出高价值的文创产品，带动整个公司产品价值的提升，强化品牌影响力。</p> <p>6. 公司下半年招商规划？</p> <p>首先，公司现阶段主要是把现有的优秀客户进一步做大做强，让客户的规模更大，质量更好。第二，更倾向与能够跟公司一起做市场，共同发展的客户进行合作，共同夯实渠道基础。</p> <p>7. 未来品牌、产品、市场有哪些增长点？</p> <p>第一，公司的客户资源较好，特别是内参酒的客户资源，全国优商大商多数是内参的客户，相信随着公司产品价格的改善，品牌的提升，客户优势资源未来可以充分释放。第二，公司坚持做大做强内参的战略，我们坚信内参会引领酒鬼的发展，从资源上、从品牌上、从团队上不断的研究，不断加大内参的支持力度。第三，随着公司产能进一步扩大，公司会加大中低端的运营，扩大馥郁香口感的导入，加强馥郁香消费群体培育。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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