

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：2024-2-29

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中金公司肖峰、财信证券彭定、国投证券李双、湘财证券周敬宇、高元基金汤屹、华洲投资艾善勇、前海鸿富康丙贤等 22 人
上市公司接待人员姓名	董事会秘书汤振羽
时间	2024 年 2 月 29 日 10: 30 至 11: 30
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1. 面对白酒行业的激烈竞争，公司将如何应对？</p> <p>公司积极主动调整了经营战略，坚定推进“实施差异化和聚焦战略，打造中国精品酒企”。“差异化”主要是充分发挥“独特香型、独特产区、独特文化”优势，“聚焦”主要是实施“产品聚焦、资源聚焦、市场聚焦”。产品聚焦主要是聚焦红坛酒鬼酒和 52 度内参酒；市场聚焦主要是聚焦湖南大本营市场和省外样板市场，对市场精耕细作，加强 BC 联动，持续推动核心终端建设与消费者培育，形成以动销为基础的增长发展模式。</p> <p>2. 湖南省作为公司大本营市场，要怎样提高湖南市场占比？</p> <p>公司将进一步重视湖南大本营市场建设，提高湖南市场规模，打造“粮仓”市场。为此公司设立了“湖南事业部”，专项负责湖南省内市场的建设和业务发展，湖南事业部下设多个二级部门，分别负责各产品线的运营，同时公司在人员、资源等方面给湖南事业部更多支持，引进更专业的人员，加强精细化运作，进一步下沉销售网络，加强渠道管理，做深做透湖南大本营市场。</p> <p>3. 现阶段存在一定的消费降级趋势，公司是否会加大中低端产品的布局？</p> <p>公司通过“湘泉”“内品”等大众化产品对中低端市场进行布局，公司会根据市场需求对“内品”和“湘泉”进行精准供货，在保障市场良性的同时稳步推进大众品规模的提升。去年公司的内品在宴席市场就获得了较好增长，公司还推出了金色装的“内品”，与已有的红色“内品”形成价格卡位。同时，对湘泉产品也进行</p>

	<p>了优化和提升，削减了部分湘泉条码，并推出了两款“湘泉王”产品。未来，公司期待“内品”及“湘泉”的规模提升，承担消费下行周期部分销量任务和公司独特馥郁香型口感消费者的培育。</p> <p>4. 目前公司的招商政策有什么新的变化吗？</p> <p>现阶段公司不会大规模招商，而是要进一步提升现有经销商的质量，持续优化客户结构，提升单个经销商业务规模，强化渠道力把控，加强品销联动，保证渠道的持续健康发展。</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