

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：2024-09

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	民生证券：张馨予 汇添富基金：田立 郑慧莲 李安 杨璠 陈潇扬 李超 赖中立 詹杰 胡昕炜 徐志华 张朋 袁建军 2家机构共计13人
时间	2024年5月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：徐月香
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“十四五”战略规划中期评估与调整</p> <p>答：公司“十四五”后半程仍坚持以高质量发展为主题，以变革为主线，以创新为驱动，以强大品牌、夯实渠道、培育客户、深耕市场、精实运营为发展路径，扎实推进各项战略举措和重点保障任务，一年一个台阶，最终实现“五战五胜”目标。</p> <p>3、关于公司市场开发体系建设</p> <p>答：公司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。通过不断完善并优化渠道建设，重点拓展餐饮渠道，深化KA市场管理，加强全域电商布局、发力新渠道、加大夜场渠道布局。继续推行“百县工程”，开发优势区县市场，强化市场营销运作标准化运行。</p>

	<p><b>4、关于 2023 年度燕京 U8 增速以及公司产品如何实现进一步提升。</b></p> <p>答：2023 年度，燕京 U8 销量同比增长超 36%。公司持续实施大单品战略，形成以燕京 U8、燕京 V10 等产品为代表的大单品与特色产品组合的产品矩阵；全面实施品牌营销，持续提升品牌影响力；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、增强竞争力；持续研究啤酒行业发展趋势与消费者喜好变化，适时推出个性化、差异化高端产品。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，确定燕京 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，做好全面保障，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，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，确保经销燕京 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><b>5、关于公司持续增强产品力</b></p> <p>答：公司持续加大中高端产品布局，坚定推进大单品战略，在稳固燕京 U8 核心战略地位的基础上，着力稳固塔基产品，加快提高中高档产品占比，同时创新研发取得突破，推出多款高端、超高端新品，搭建全国性产品矩阵。</p> <p><b>6、关于加强供应链保障体系建设</b></p> <p>答：公司按照数字化建设规划持续推进公司数字化转型，加强供应链保障体系建设，完成“十四五”供应链数字技术转型规划和供应链平台搭建策略及运行框架。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 5 月 14 日