

2021 年 5 月 12 日投资者关系活动记录表

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 ★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	二级市场投资者
时间	2021 年 5 月 12 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	周洪江董事长、姜建勋副总经理兼董事会秘书、财务部经理郭翠梅女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1: 投资者都是公司的忠实粉丝，请问公司是否可以每年邀请一部分持股市值比较大的投资者去公司现场调研？</p> <p>回复: 投资者您好！每年有很多投资者来调研，也欢迎您来公司调研。</p> <p>问题 2: 周总您好：过去 5-6 年中，面对国外酒的攻势，张裕团队在产地产品布局等方面做了很多扎实的工作，为张裕赋予新的品牌内涵，这些着眼未来的工作不应因股价低迷而被忽视。1、到目前阶段，您怎么看</p>

国产葡萄酒的发展氛围，在逐渐转暖吗，过去大量的积累什么时候迎来收获？2、作为小股东，我不时购买并推荐张裕，在更好地触达消费者这方面，您认为张裕在思路上的最大转变是什么？3 集团层面新的股权激励进展如何？谢谢。

回复：投资者您好！我们认为，随着国人收入的增加及思想的解放，国产葡萄酒的发展趋势会越来越好。公司积极开拓营销渠道，加强线上销售，更亲密地拥抱消费者。此外，集团公司去年已在骨干层面实施并完成了股权激励。

问题 3：您好，请问公司海外葡萄园是否受到疫情影响，能否正常开展经营？进口国内是否顺畅？

回复：投资者您好，公司海外业务受疫情影响很小，能正常开展经营。除澳大利亚歌浓酒庄进口不畅外，其他进口很顺畅。

问题 4：您好。今年海外持续受到疫情影响，请问对公司海外业务影响大不大？此外，2020 年出口海外第一大国家是哪个，占比大概多少？

回复：投资者您好！海外疫情对公司海外业务影响不大。2020 年出口海外第一大国家是英国。

问题 5：请问，公司今年的分红方案什么时候能够实施？还等着用分红的钱加仓！

回复：投资您好！今年分红预计在 7 月份实施。

问题 6：建议扩大营销渠道、提升品牌地位

回复：投资者您好！谢谢关注和建议。

问题 7：公司有没有考虑过如何充分利用好新厂这么大的产能问题？

有没有考虑过利用这些富裕的产能，推出一款性价比超高的时尚单品，策略地去占领市场，增加张裕公司的影响力，从而带动其它高端产品的销售呢？

回复：投资者您好！感谢您的建议，如您有进一步的具体想法，欢迎提出。

问题 8：周董好！公司的旅游资源非常好，个人认为酒庄有可以给游客带来很好的体验，对公司的品牌建设也很有利。但公司的旅游资源没有充分利用起来，形象也不是很好！以在北京的张裕爱斐堡为例，这个酒庄建的很漂亮，但宣传和管理不到位，在北京存在感不强。同时，因为酒庄建的比较早，设施维护不到位，给人的感觉不是很好。其实，对北京而言，像张裕爱斐堡这样有特色的旅游地是很受欢迎的，建议公司加大对旅游品牌的建设！

回复：投资者您好！感谢您的建议。公司非常重视旅游业务的发展，会进一步完善相关设施，加强旅游现场及品牌管理，以更好地为公司发展赋能。

问题 9：公司上了区块链大数据等新技术以后，科技赋能在运营的效果上有什么体现？另外针对后期的市场推广方面有什么效果？

回复：投资者您好！公司目前运用区块链的时间较短，效果还未有明显体现，随着区块链技术应用的深入，我们相信会对市场推广产生更好的效果。

问题 10：建议公司加强于中小投资者关系建设，我们发现投资者是不仅是公司产品的忠实消费者，而且是最广泛的有力的营销人员。加强投

投资者关系，可以极大地促进公司发展。

回复：投资者您好！感谢您提出的建议，公司会探讨以多种形式持续加强与投资者的沟通交流。

问题 11：请问董事长，公司完不成年度销售目标，销售总经理需要问责吗？董事长自己呢？

回复：投资者您好！公司董事会对包括董事长在内的高级管理人员都制定有严格的经济考核责任制办法，公司也严格落实责任制考核。

问题 12：高瓴资本拿了张裕 B 股 10 年以上，有没有经常到张裕调研了解张裕业务和未来布局。

回复：投资者您好！高瓴资本作为公司的老股东之一，通过不同渠道及方式对公司有比较深入的了解。

问题 13：张裕葡萄酒很少看到有礼盒包装？为什么不多弄些礼盒包装设计，以便消费者送亲友！

回复：投资者您好！公司有礼盒包装产品，主要在山东、河北和上海等市场销售，公司会根据市场需求开发更多的礼盒产品。

问题 14：公司是否有专业销售团队？全国是否建立了延伸到县一级的销售网络？张裕的销售上不去，业绩怎么提升。

回复：投资者您好！公司有完备的专业销售团队，销售网络能覆盖到县一级市场。

问题 15：集团持有公司 51%的股份，公司有 AB 股，那么将来集团有没有整体上市的可能？

回复：投资者您好！公司目前没有整体上市的计划。

问题 16: 领导您好, 请问公司对于小瓶装葡萄酒产品的期待是什么? 未来其与大瓶装的销售份额比例将达到多少?

回复: 投资者您好! 公司会根据市场消费者需求生产不同规格的产品。

问题 17: 集团现在的市值比较偏低, 将来要扩大规模, 走世界经营战略模式, 那么有没有增资扩股? 或者是曾发的这种需要呢?

回复: 投资者您好! 目前没有相关计划。

问题 18: 全球原材料上涨对公司有没有影响, 是否考虑过涨价

回复: 投资者您好! 公司将关注原料上涨, 并根据其对成本、利润的影响, 以及竞品动态和市场需求, 制定应对策略, 但公司目前没有涨价计划。

问题 19: 麻烦董事长回复, 不回复希望后面在公司层面好好策划下, 谢谢! 葡萄酒很有发展潜力, 就是公司没有做到很好的宣传, 老旧的经销商营销根本不适合这个时代

回复: 投资者您好! 谢谢关注和建议。

问题 20: 张裕的酒应该很不错, 国际上经常拿奖, 而且品种丰富, 但作为消费者, 能够找到一款合适自己的张裕酒, 而且很容易买到, 真的不是很容易。酒是好酒, 但要老百姓说好才是真好, 公司在产品聚焦上, 销售渠道上有没有新的措施?

回复: 投资者您好! 公司一直坚持并贯彻实施“聚焦中高端、聚焦高品质、聚焦大单品”的“三聚焦”战略, 在加强传统经销商渠道的同时, 加快数字化转型, 通过与线上大商的合作, 进一步提高线上销售。

问题 21: 很少看到张裕的广告, 看到过就在中央台一个老头子的广

告太老没有新鲜感，葡萄酒面向年轻人，更应该推出年轻富有朝气的宣传，能不能拿出一句响亮的广告语，就像脑白金那种响彻中国大地的送礼就送脑白金等等广告语。

回复：投资者您好！谢谢建议和关注。

问题 22：请问姜总 4 个问题：第 1. 张裕有没有可能单独设计一款酒席（比如婚庆）上的葡萄酒，第 2. 公司品牌宣传上在央视频道有哪些？之后的近几年是否有在该平台上加大宣传力度的投入。第 3. 国外因天气，疫情等环境影响葡萄的产量，贵公司今年葡萄酒产量是否有大幅提升的计划，第 4. 今年国内，外的订单量与往年同期（2019，2020）有没有较大的变化。谢谢。

回复：投资者您好！公司在很多市场有区域性的酒席用酒；公司在中央电视台二套有广告投放；目前，公司生产经营正常。

问题 23：在大型超市葡萄酒的位置总是占有着一小部门，根本不能勾起消费者的购买兴趣，建议在超市商场大量铺货，价格适当的调整下。

回复：投资者您好！谢谢关注和建议。

问题 24：周董 14 五规划 100 亿是否要调整？谢谢

回复：投资者您好，公司具体经营目标，请以正式公告为准。

问题 25：周董好！非常认可公司的经营理念，也非常喜欢公司的葡萄酒和白兰地，但是作为投资者，对公司的商标问题迟迟得不到解决很不理解！请问周董这个问题主要障碍在哪里？山东证监局已经督办这件事快十年了都一直没结果。如果大股东不愿意转让商标，强烈建议上市公司把商标购买过来！否则很容易引起像王老吉和加多宝那样的争议！

回复 26: 投资者您好! 有关张裕商标问题, 已在其他投资者问题中进行了回复, 请关注。

问题 27: 请教一下领导我们今年的产品规划是怎么样的?

回复: 投资者您好! 关于产品情况, 公司年报“经营活动分析”中有比较详细的说明, 敬请阅读参考。

问题 28: 您好, 董事长, 我是一名消费者, 我偶尔想喝与张裕有关的葡萄酒, 白兰地等酒类, 可是除了大型超市外, 各种小卖部, 小超市却少有卖, 想喝也买不到, 是否销售运营做的不够全面。

回复: 投资者您好! 公司目前的销售运营还存在不太完善的地方, 除传统经销商渠道外, 公司目前正在拓展和加强其他新兴渠道, 进一步满足消费者的购买需求。

问题 29: 希望张裕把抓一下商超的销量, 多做品牌宣传。我是一个家庭主妇, 40 岁左右, 平时朋友、同学、亲戚聚会时, 一般都会喝点酒, 这岁数, 觉得红酒比较适合, 但去超市买红酒时, 感觉张裕算不上显眼。所以会在各种红酒中挑挑选选。

回复: 投资者您好! 感谢您的建议, 公司会加强产品在超市渠道的陈列及促销活动。同时, 如果方便的话, 您也可以从其他渠道购买产品, 例如公司酒先锋网、京东或天猫旗舰店等。

问题 30: 据说公司拥有全世界最多的葡萄园, 那请问公司产量排名世界多少?

回复: 投资者您好! 公司确实拥有比较多的葡萄园; 我们没有全球葡萄酒生产公司产量的具体排名。

问题 31: 中欧贸易发生摩擦，对公司海外业务有没有影响；如果中欧贸易摩擦加剧，对公司整体业务是利好还是利空？

回复: 投资者您好！由于公司对欧洲出口额不大，中欧贸易摩擦，对公司影响很小。

问题 32: 公司目前以葡萄酒主业：也是公司的支柱产业之一：公司在销售宣传工作上应该在中国各大城市进行营销活动：在央视上投入广告宣传：也是让中国中老年人适应红酒文化。

回复: 投资者您好！感谢您的建议。

问题 33: 请问在外部环境进口减少的情况下，今年业绩预期是否能恢复增长，谢谢

回复: 投资者您好！尽管国家对澳大利亚采取双反措施，但是进口酒总量是否会减少并不确定。公司已经在年报中披露了 2021 年的经营目标，无论市场环境如何变化，我们会努力做好自己的经营工作，力争最大的市场份额。

问题 34: 董事长，您好！张裕的股价被低估，这会影晌张裕的品牌形象，对销售也会带来负面影响，容易形成恶性循环。为重现张裕辉煌，建议：1、单靠线下销售已跟不上时代的步伐，要大力发展线上销售，线上线下有机融合，形成合力。2、在 B 股价格低于净资产时，要果断回购。3、集团将核心品牌彻底注入上市公司，让控股股东和中小投资者的奋斗目标和利益诉求完全一致，齐心协力实现多方共赢，共同把张裕打造成比肩茅台的上市公司。谢谢！

回复: 投资者您好！感谢您提出的建议。公司已经认识到线上销售的

重要性，基于不同的品牌，正与一些线上大商采取多形式的合作，促进线上销售，通过线下传统渠道及线上新兴渠道的合力，进一步提升公司的销售业绩。

问题 35：公司要有明确的战略定位和目标导向，要建立有市场竞争力的绩效考核体系，明确目标包括解决品牌、商标的具体时间表，不好做可以评估作价定向增发；B股回购解决方案要有具体时间表，没有融资功能，同权不同价对A股投资者不公平；要把公司股票市值管理纳入业绩考核与绩效分配挂钩，产品品质、口感要做研发和改进，收有澳洲酒庄可以在国内生产或国内分装销售，对公司有信心和为做好公司股票市值管理，就要增加年度公积金转增股份

回复：投资者您好！谢谢建议和关注。

问题 36：周董事长，您好！我们小股东对60、70、80、90后进行过200余个样本的调研，发现年纪越年轻，对葡萄酒认可度越高，但对“张裕”品牌认可度却越低。如何让年轻人认可“张裕”品牌对于公司发展至关重要。葡萄酒这类快消品，股份公司不拥有“张裕”品牌不能进行正常品牌营销已经严重影响到公司发展的根本问题。我们欣慰看到在周董事长带领下解决了“可雅”品牌问题，请问周董事长何时解决“张裕”品牌问题？发展才是硬道理！

回复：投资者您好！公司一直在与各相关方探讨解决张裕等商标问题的可行方式和途径。截止至目前，还无法确定解决该问题的具体时间表。

问题 37：请问公司：公司股本多年未有大变化，且股价表现平庸。公司需要扩张做强，有增发的意向和计划吗？谢谢！

回复：投资者您好！公司目前没有具体的增发意向和计划。

问题 38：公司信息表明，公司董事长、总经理分别买入了部分公司 B 股，还将在今后三年每年增持 3 万股 B 股或 A 股。是不是说今后五年都不可能解决 B 股问题？谢谢！

回复：投资者您好！二者没有必然联系。

问题 39：这么多年赚的钱都去哪了，用在了哪里，造了那么多酒庄，花了多少钱，花这点钱地铁站广告打打他不香嘛，现在到好，年轻人都不认识张裕了！

回复：投资者您好！过去公司有一部分盈利用于扩大产能和分红。目前，资本支出已越来越少，未来公司将加大市场营销投入。

问题 40：请问公司今后如何处理 B 股问题？有深港通了，而且也放开外资了，国内投资者买 B 股仍受额度限制，极不适当前证券市场改革发展时宜！B 股成交清淡，且存在 AB 比价差，长远看 B 股退出市场必然。有些公司通过整体上市、转 A 转 H 股等方式解决了这一问题。请问公司将如何解决这个 B 股问题？有方案和计划吗？

回复：投资者您好！公司一直在积极关注 B 股相关问题和案例，但目前没有相关方案和计划。

问题 41：据报道：茅台集团计划把茅台葡萄酒在 3~5 年内上市。这对张裕股份有限公司是个挑战。公司如不把市值做大把产品做强，百年张裕可能就败给了十年茅葡！张裕 AB 股的市值管理很重要啊！公司在市值管理方面有什么考量？谢谢！

回复：投资者您好！公司会不断加强市值管理，期待您的更多好的建

	<p>议。</p> <p>问题 42: 1. 公司推出高端品牌战略, 在产品品质、营销和区块链大数据使用方面有啥重要举措? 2. 鉴于国家对澳洲红酒提高关税的管控和国内红酒消费的逐步提升, 要在品牌营销、红酒文化传播、年轻消费群体培养等方面下功夫, 建议以葡萄种植和酿酒文化为主题的特色小镇、文化旅游、健康养老、老人学院建设可以做为副业, 大有可为, 拥有大量种植园区土地就是无穷无尽的财富, 请问和绿城等企业的合作项目进展如何?</p> <p>回复: 投资者您好! 关于公司高端品牌战略及数字化转型举措等事宜, 公司在酒行业率先引入区块链技术, 并上线“张裕品质生活+”小程序及“张裕葡萄酒官方旗舰店”小程序, 具体请您关注媒体近期对周洪江董事长及孙健总经理的访谈及相关专题报告; 关于与绿城等企业合作建设的葡萄酒小镇事宜, 公司已经与绿城等成立合资公司, 目前项目暂未启动。</p> <p>问题 43: 张裕集团持有公司 51% 的股权, 而且商标问题多年未解决, 也收到了证监部门的通报。公司还有 B 股, 为什么不实施整体上市一揽子解决呢? 张裕集团没有整体上市时间表吗?</p> <p>回复: 投资者您好! 公司目前没有整体上市时间表。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 5 月 13 日