

## 2021年5月18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                      ★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
参与单位名称及人员姓名	工银瑞信 王鹏、新华基金 王永明、湘财基金 刘骜飞、新华资管 雷凯、 沅京资本 高波、汤晨晨、中银证券 邓天娇
时间	2021年5月18日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	姜建勋副总经理兼董事会秘书、证券事务代表李廷国
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>问题 1：澳洲进口葡萄酒反倾销税对公司的影响？</b></p> <p><b>回复：</b>对澳洲葡萄酒实施“双反”后确实利好国产葡萄酒，但是现阶段对公司还没有特别明显的影响。葡萄酒是一个全球化竞争的行业，目前渠道中澳洲葡萄酒的库存仍然比较多，同时还有法国、智利等许多国家的葡萄酒，也会源源不断地进入中国市场。这几年，公司针对进口酒销售已经采取了一系列的举措，相信会取得越来越好的效果。</p>

**问题 2：公司最近有哪些改变及规划？**

**回复：**首先，公司对产品进行了梳理，进一步明确了高、中、低端产品结构，明确了战略品牌、重点品牌、合作品牌、独立品牌等；同时持续提升产品质量，运用区块链技术，实现产品安全管理体系升级。其次，大力推进数字化营销转型，开发使用“张裕品质生活+”会员小程序、智慧零售商城小程序、企业微信平台等，拥抱新渠道、新零售、年轻消费者；同时积极与专业的线上业务大商合作，提升公司电商渠道及线上营销能力。

**问题 3：请简要介绍一下经销商渠道情况？**

**回复：**经销商业务在公司的经营中占最大比重。公司总结过去经销商布局的经验教训，近几年一直在按照“牌照论”、“地盘论”梳理经销商布局，总体上经销商数量在减少，有实力的经销商数量在增加。依靠经销商、与经销商一起共同维护终端开展营销活动的理念，公司将会长期坚持。

**问题 4：相对于竞争对手的经销商盈利情况如何？**

**回复：**公司一直重视经销商利益。除少数产品外，经销商经营公司大部分产品的盈利能力不低于或高于其经销竞争对手的产品。

**问题 5：张裕等主要商标是否能够转移至股份公司？**

**回复：**过去几年，张裕集团已将大多数商标转移至上市公司，但张裕等主要商标现在还归属于张裕集团，公司一直与张裕集团各股东方探讨妥善的解决办法，从目前情况看，短期内实现转移的可能性比较小。

**问题 6：公司 2021 年的收入目标是如何制定的？**

**回复：**公司 2021 年目标是综合考虑行业形势及自身经营能力确定的。

	<p><b>问题 7：请介绍一下刚实施完的张裕集团股权激励实施情况？</b></p> <p><b>回复：</b>于 2020 年 11 月完成的张裕集团股权激励，涉及包括本公司在内的约 300 名核心骨干人员，其中一半左右的人员是第一次参与激励计划。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 5 月 19 日</p>