

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：2023-10-31

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	华西证券卢周伟、中金公司屈宁、招商证券刘成、信达证券赵丹晨、华鑫证券肖燕南、财通证券孙瑜等 280 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 10 月 30 日 11:00 至 12:00
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>1. 请介绍一下公司前三季度经营情况。</p> <p>公司今年最重要的工作是坚持费用改革，加大了促动销和消费者端的投入，减少了 B 端的费用，短期对回款有一定影响。公司会把费用改革坚持放在第一位，今年的目标是动销端有所改善、费用结构改善、价格稳定上升。</p> <p>今年以来酒鬼的消费者扫码、空盒换酒等数据均有增长，带动了动销增长。今年公司没有给经销商压力，让经销商最大化的去化库存，经销商的信心得到恢复。相信酒鬼酒通过今年的调整，库存的消化，价格的改善，未来会有一波新的成长。</p> <p>2. 现在公司销售渠道的建设情况如何，未来要如何布局？</p> <p>公司现阶段还是会加强传统销售渠道的布局，强化核心终端建设。但是在未来，厂家直接做 C 端、直接对接团购是一种趋势，公司也会逐步加大直接对接终端渠道和电商渠道、私域渠道、企业团购渠道的投入，促进公司整体规模的提升。</p> <p>3. 公司对湖南市场和省外市场是怎样规划的？</p> <p>公司近期将新成立“湖南事业部”，专项负责湖南市场的经营销售工作，湖南事业部的配置会更完善，将会引进更专业的人员负责湖南市场的精细化运作工作，进一步下沉销售网络，对产品、客户、价格等进行严格管控。“湖南事业部”的成立将提升湖南作为根据地市场的重要性，明年公司要进一步把湖南根据地市场做大做强，提高湖南市场的规模。</p> <p>公司在省外要打造样板市场，提升样板市场的规模，在河南、河北、山东等区域依托公司的团队对地级市或</p>

	<p>县城进行精耕细作，其他地方比如江苏、浙江，公司会依托当地的平台商直接布局。在费用转型的基础上，更有侧重点的，更有投入的做一些精细化市场，构建“粮仓”市场。</p> <p>4. 如何进一步聚焦大单品战略？</p> <p>“红坛”是公司大单品，代表公司品牌形象，未来公司要坚持打造“红坛”大单品战略，围绕“红坛”开展更多的广告投入和品牌宣传，在公司整体规模扩大的同时要保证“红坛”规模占比的提升。</p> <p>5、公司对内参明年有什么规划？</p> <p>最近内参公司管理层进行了调整，目的是提高内参改革的效率，提升内参团队新一轮的激情和信心。对于内参，公司也要坚持费用改革，坚持消费者培育，管理好价格，提升客户的信心和满意度，提升产品毛利率，改善经销商的盈利水平，保持内参销售占比的高比例。</p> <p>6. 今年“内品”的表现如何？未来对“内品”怎么规划和定位？</p> <p>今年公司对“内品”加大了投入，会将“内品”作为重要的产品来推进，“内品”今年在宴席政策的加持下，实现了较快的发展。“内品”覆盖 150 元至 250 元价格带，品质、包装以及价格都有一定的竞争优势，公司近期还推出了金色装的“内品”，与已有的红色“内品”形成价格卡位，把“内品”的规模做大，公司也期待“内品”的规模迅速提升，能扩大消费者对酒鬼酒馥郁香型的认知。</p> <p>7. 公司近期库存如何，未来准备怎么控制库存？</p> <p>公司根据动销和经销商信心让库存保持在合理范围。今年以来公司坚持费用改革，不向经销商压货，目标就是使动销端有所改善和价格稳定上升，减轻经销商库存压力，为公司的长期稳定发展打下坚实基础。</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