

证券代码：600702

证券简称：舍得酒业

舍得酒业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体来访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（视频+网络会议）
参与单位名称及 人员姓名	中金公司、中信证券、华创证券、德邦证券、银河证券、财通证券、华泰证券、东北证券、国信证券、东吴证券、天风证券、信达证券、方正证券、长江证券、中泰证券、华福证券、华龙证券、开源证券、兴业证券、东亚前海证券、民生证券、国金证券、高盛证券、申港证券、西部证券、招商基金、银华基金、广发基金、博时基金、中欧基金、嘉实基金、易方达基金、富达基金、南方基金、信达澳亚基金、华夏基金、中银基金、兴华基金、中信保诚基金、云南卓晔基金、大成基金、曜川基金、永赢基金、财通资管、工银理财、国投瑞银、汇丰资管、海通国际、东证资管、雪石资产、广银理财、艾希资本、聚劲投资、泓澄投资、汉和资本、彤源投资、和谐汇一、大家资产、同犇投资、盘京投资、驼铃资产、交银施罗德、摩根大通、新加坡毕盛投资、Credit Suisse、AceCamp、LMR、Azimut Investments、GA Capital、Point72、Amundi Boc 等分析师、机构投资者共计 181 人。
时间	2024 年 2 月 4 日下午 15:00-16:00

地点	公司会议室+线上会议
上市公司接待 人员姓名	<p>副总裁兼 CFO：邹庆利先生</p> <p>董事会秘书：张伟先生</p> <p>营销运营管理中心执行总经理：朱应才先生</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 公司在市值管理工作方面的举措？</p> <p>答：为维护全体股东利益，推动公司“提质增效重回报”，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，公司近期披露了《关于推动公司“提质增效重回报”及提议回购股份的公告》，后续将积极推动召开董事会审议回购股份事项，并按相关法律法规及时履行信息披露义务，加快推进该事项的落地。</p> <p>另外，公司 2023 年派发 2022 年度红利约 5 亿元，占公司 2022 年归母净利润的 29.65%，公司将充分考虑盈利能力、现金流状况及未来发展需要，不断提高投资者回报水平。</p> <p>在日常工作中，公司主要从以下几方面做好市值管理工作：第一做好经营管理工作，努力提升经营质量和管理效能，提高公司业绩，持续增强公司核心竞争力及盈利能力，力争为投资者创造更大价值；第二做好信息披露工作，严格按照各项法律法规的要求，确保信息披露的真实性、准确性、完整性、及时性和有效性，为投资者决策提供可靠参考；第三持续提升投资者关系管理工作，通过业绩说明会、投资者热线、投资者邮箱、“上证 e 互动”、调研接待、路演推介会等互动方式为投资者了解公司基本面提供多种有效途径，并设有官方网站（https://www.tuopaishede.cn）、微信公众号、微博等自身渠道，及时发布公司消息和新闻动态，宣传公司价值，树立公司良好形</p>

象。

2. 公司近期产品动销表现如何？

答：公司坚持“稳价格、强动销、去库存”的总体营销策略，通过数字化、BC联动、精准营销等手段，不断开展并迭代升级老酒馆、老酒盛宴、舍得·智慧之旅、沱牌潮 in 美好夜等消费者体验项目。

2023年末，以“智慧人生·品味舍得”为主题的舍得老酒私宴品鉴会在四川、天津、江苏、新疆、黑龙江等8个省市的20个城市成功举办，2024年将全面走向全国。2023年12月1日，公司启动了“龙耀中国，福在舍得”春节市场主题活动，在超300个城市开展线下春节活动，通过线上线下全方位打响旺季攻势，公司近期动销情况良好。

3. 公司目前经销商库存水平如何？

答：价格政策和库存政策是公司的红线，保持价格稳定和合理库存是公司一直坚守的底线。公司将坚持“稳价格、强动销、去库存”的基本路线不动摇，确保经销商库存水平处于合理范围之内。

4. 公司近期生产经营情况及市场销售表现如何？

答：近期公司生产经营管理工作及市场销售表现一切正常。公司管理层对企业发展充满信心，并全力以赴做好经营管理工作，将以良好的经营业绩促进公司价值提升。

5. 公司在厂商关系共建方面的举措？

答：公司实施老酒“3+6+4”营销策略，通过建立多个共享仓库、降低经销商单次打款要求等方式，减少经销商资金占用，提升经销商盈利水平。同时，公司还推进三级顾问委员会的建设，规范“3+1”经销商顾问委员会运行，增强厂商协同关系。

6. 公司2024年经营发展规划介绍？

	<p>答：公司将坚持实施“老酒、多品牌矩阵、年轻化、国际化”战略，实施老酒“3+6+4”营销策略，秉承“稳价格、强动销、去库存”的核心原则，通过加强品牌投入，加速品牌高端化、全国化，强化市场基础建设，积极开展消费者培育工作，优化组织管理体系，聚焦战略产品和重点城市，积极布局潜力较大的中心城市，大力发展优质经销商，加速老酒馆及舍得旗舰店建设等一系列措施，持续提升公司核心竞争力，推动业务稳健发展。</p>
附件清单	无