

证券代码： 600600

证券简称： 青岛啤酒

青岛啤酒股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（<u>股东会</u>）
参与单位名称及人员姓名	公司登记参会股东及分析师
时间	2025 年 5 月 20 日
地点	青岛线下
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长、总裁姜宗祥先生，党委委员、执行董事、财务总监侯秋燕先生，董事会秘书张瑞祥先生
投资者关系活动主要内容介绍	青啤公司于 2025 年 5 月 20 日于青岛召开 2024 年度股东会，在信息披露允许的范围内，当天以现场交流形式就与会股东及证券分析师和投资者就关注的公司经营情况等问题进行沟通交流。现场会议主要交流情况综合如下： 1、公司如何看待竞争态势及自身费用投放策略？ 答：费用投放是市场竞争的常规组成部分，亦是企业综合能力的体现。公司正通过持续发展，特别是依托数字化转型提升运营效能。部分区域市场竞争尤为突出，这反映了快速消费品行业正经历转型期。市场竞争并非仅依赖费用投入，通过提升费用投放效率实现持续性的市场发展。 2、在公司战略中，规模增长与利润提升哪个指标更为优先？ 答：在实现规模有效增长的基础上，通常能够驱动盈利能力的提升。二者相辅相成。 3、关于生鲜啤酒及即时配送业务的规模与盈利如何？ 答：欧美部分国际市场中，生鲜啤酒已占据较高比例的消费

	份额，国内市场的占有率目前仍处于相对较低的水平。公司正积极通过即时零售及新兴零售渠道推广创新生鲜产品，目前已具备一定基础，相关产品线覆盖了不同价格带，期望未来能有更大发展。 4、公司在战略层面如何规划非啤酒业务的运营与发展？ 答：公司始终坚持以啤酒主业为核心，多元化发展需以主业的稳固为前提。公司发展各项资源投入与组织建设仍将重点围绕主业展开，主营业务仍具发展潜力，主业的持续深耕所积累的网络资源与核心能力，是公司进行多元化探索的基础与保障。 5、针对新兴消费人群与消费场景，公司有何具体的市场策略？ 答：针对新兴消费人群，公司通过深入研究其消费偏好，力求加强互动与沟通。在产品创新方面，公司尝试推出多样化的产品组合以适应线上渠道特点，满足消费者尝新和个性化选择的需求。在新场景拓展上，公司利用 1903 啤酒吧以及与外部文化娱乐活动的合作，如音乐主题活动等，积极打造沉浸式消费体验，推广重点产品。 6、展望未来，公司期望在哪些方面实现显著变化？ 答：公司期望在持续提升费用效益和强化数字化能力的基础上，实现更深层次的变革。希望能够通过优质产品与消费者建立直接且深入的沟通，运用数字化手段精准洞察并响应消费者的需求，使消费者能够便捷地获取心仪的产品，进一步优化当前多层分销的传统模式。 7、公司目前持有较多现金及相关理财产品，请问现金管理策略是怎样的？ 答：公司过往年度财务收益表现良好，当前现金储备依然充裕。面对利率环境的变化，公司将在风险可控的前提下，优化现金管理策略，以获取稳健回报。 8、关于公司的区域市场布局有何新进展？
--	---

	答：经过近期的战略调整，公司的全国性市场战略布局已取得积极进展。公司将继续聚焦主业，坚定不移推动一纵两横战略带市场发展，充分发挥青岛啤酒的品牌和品质优势，巩固提升传统基地市场领先优势，坚持高质量发展做大主力战略产品，通过南方市场调研调整和机制变革契机推动市场滚动突破，积极优化市场布局及提升市场份额。
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 5 月 20 日