

江苏洋河酒厂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	洋河股份：陆红珍、祝海慧； 投资者：来自天风证券、兴银理财、中银基金、彬元资本的 5 名投资者
时间	2024 年 9 月 26 日
地点	洋河总部
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、今年以来公司情况如何？</p> <p>整体来看，白酒市场竞争更为激烈，本着理性发展，公司结合市场实际调整经营节奏，强化宴席等渠道，重视开瓶开箱及库存指标，坚持深耕大本营、深度全国化，省外整体表现优于省内。</p> <p>二、今年对市场工作进行了哪些调整？</p> <p>面对变化和竞争，公司一方面是聚焦，聚焦主导品牌和产品，洋河品牌作为全国化品牌重点发力，双沟品牌重点围绕江苏和部分省外市场开展工作；聚焦优势区域，着眼于省内市场、高地市场和样板市场，同时聚焦人才、资源和费用等；另一方面是转型，从“渠道”向</p>

	<p>“渠道+品牌”转型，更强化与消费者的交互，目前已搭建完整的品推体系，将持续强化赋能市场；另外，进一步夯实基础工作，强调增点扩面，由注重结果转向注重过程。</p> <p>三、数字化能否迅速反映市场真实情况？</p> <p>数字化工具有抓取开瓶开箱数据、监测库存变化、稳定市场秩序等功能，但白酒行业具有特殊性，市场变化从消费者到终端、经销商，最后到厂家需要一个过程。</p> <p>四、近期产品矩阵是否有相应调整？</p> <p>公司根据市场实际情况做了部分产品补充，一是激活老产品，如5A级梦之蓝，二是推出蓝色经典2003（纪念版）。</p> <p>五、省内市场的具体情况？</p> <p>公司不断强化省内市场工作，聚焦渠道、品牌和经销商，深入开展增点扩面工作，效果显现需要一定时间。南京市场作为省会市场，有辐射周边的功能，在产品策略、品牌势能、组织赋能方面也做了相应调整和安排。</p> <p>六、公司近期是否有股份回购计划？</p> <p>股份回购属于重大事项，如有相关事项公司将按照监管规则及时履行决策程序及信息披露义务，具体请关注公司公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>

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
----------------------------------	---