

证券代码：002304

证券简称：洋河股份

江苏洋河酒厂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	来自 UBS、易方达基金、华夏基金、Genesis 等国内外机构的 102 位投资者。
时间	2021 年 5 月 28 日
地点	\
上市公司接待人员姓名	张联东、钟雨、刘化霜、尹秋明、张学谦、陆红珍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、关于企业情况介绍。</p> <p>公司概况。公司位于中国酒都宿迁，拥有洋河、双沟两大中国名酒，是规模产量、市场占有率、绵柔品质领先，技术一流、品牌一流、网络一流、创新一流的白酒领军企业。</p> <p>经营情况回顾。2020 年度实现营业收入 211.01 亿元，归属于上市公司股东的净利润 74.82 亿元，扣非后归属于上市公司股东的净利润 56.52 亿元。</p> <p>十四五战略规划。“十四五”期间，公司将全力实施“12345”战略体系，推动企业在更高水平上保持量的持续增长和质的稳步提升，实现更加充分均衡、更加优质高效的发展。</p> <p>2021 年经营目标。以“迎”的姿态，“竞”的状态，点燃“二次创业”的奋斗激情，激发“二次腾飞”的奋进热情，坚持“双核”引领，“四轮”驱动，激扬奋进力量，谱写名酒辉煌，确保营业收入实现 10%以上增长。</p> <p>2、如何看待和应对省内竞争？</p> <p>江苏作为白酒产销大省，一直是各大白酒品牌重点耕耘的市场。现在行业竞</p>

争不断向名酒企业集中，向头部企业集中，向重点产区集中，我们相信只要坚定不移的做好产品品质提升、营销模式创新等工作，未来一定会实现更好的发展。近年来，公司省内市场一直在持续优化调整，包括优化市场结构、理顺渠道政策、调整渠道运作重心等，目前已取得了一定成效。

3、未来洋河在省内市场占有率的预期？

江苏省是白酒行业重要的战略要地之一，洋河在省内具有一定的品牌优势，公司会不断提高品牌站位，加强系统化建设，提高市场占有率。

4、十四五战略规划的目标？

公司 2021 年经营目标是营收实现 10%以上增长，十四五战略规划也制定了具体的目标。公司将聚焦洋河、双沟、贵酒三大品牌，三驾马车共同发力。近期公司在内部管理机制、原酒存储、人才培养、文化建设等方面也做了相应的布局。

5、公司未来分红政策以及兼并收购计划？

关于未来分红政策，将本着既要兼顾公司长远发展需要，同时兼顾适当股东回报的原则来制定。如果公司现金流充裕且没有重大资本性支出，未来有保持并提高分红的能力。兼并收购计划属于公司重大事项，会根据公司的战略发展需要进行谋划。

6、关于梦 6+、水晶版梦之蓝、海之蓝、天之蓝的规划？

目前梦 6+呈良好快速的发展态势，未来将继续围绕品牌拉升和核心消费者培育重点推进。水晶梦是跟随战略，总体销售符合预期，下一步仍然会加大布局。海之蓝、天之蓝占公司总体销售份额比较大，也是具有一定的市场规模和消费者基础的产品，我们将聚焦产品迭代、渠道深耕等方面，分层次、分阶段谋求突破。

7、未来将梦 6+打造成大单品的关键支撑因素？

梦 6+取得现在的业绩，是内外部条件共同作用的结果。打造梦 6+大单品，一方面要强调速度，加快市场布局；一方面要强调健康，特别是价格秩序等方面的管理。

8、梦 3 水晶版升级换代的难度较梦 6+如何？

梦 6+是梦系列首支升级的产品，调整幅度、价格提升幅度比较大，在市场接受程度、经销商体系建设、消费者信任程度等方面都更具挑战性。水晶梦在梦 6+之后升级，受益于梦之蓝的品牌效应更大，同时省内市场竞争也发生了一定变化。

9、梦 6+全国化的难易程度？

从品牌延伸角度看，梦六+在省外市场的品牌影响力和知名度弱于省内，在省

	外市场的接受度、消费者转化等方面，会面临一定的挑战；从区域延伸角度看，省外市场范围广、市场总量大，为梦 6+提供了成长空间。
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 28 日