

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：2019-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	来自 Dalton、Fiera Capital、Harding Loevner、Stone Forest Capital、Teng Yue、Vontobel、UBS、中信证券等机构的 10 名投资者
时间	2019 年 5 月 8 日
地点	洋河酒厂南京营运中心
上市公司接待人员姓名	丛学年、陆红珍、孙大力
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2018 年报和 2019 年一季报情况介绍：2018 年度实现营业收入 241.6 亿元，同比增长 21.3%；归属于上市公司股东的净利润 81.15 亿元，同比增长 22.45%。2019 年一季度实现营业收入 108.9 亿元，同比增长 14.18%；归属于上市公司股东的净利润 40.21 亿元，同比增长 15.7%。</p> <p>2018 年省内、省外市场的销售增速分别为 15.95%、27.42%，省内、省外市场的销售占比为 51%、49%，今年一季度延续了 2018 年度的良性增长态势；2018 年产品结构继续优化，蓝色经典系列在总营收中的占比持续提升，梦系列等高端品牌在营收中的占比突破 30%。</p> <p>2018 年度的利润分配预案为每 10 股派现 32 元（含税），合计派发现金红利 48.22 亿元，占归属于上市公司股东净利润的 59.42%，延续了近几年现金分红比</p>

例逐年上升的趋势。

公司 2019 年的经营目标为：实现营业收入同比增长 12% 以上，延续了公司稳健发展的总体思路，根据目前市场情况，对于实现该增长目标很有信心。

1、问：如何看待省内市场的竞争？今年会采取哪些措施来巩固省内市场？

答：江苏市场经济发达、人口密度大、消费水平高、市场空间大，一直以来都是竞争较为激烈的市场，不但有全国领先品牌，还有区域性品牌。虽然近一两年的竞争态势有所加剧，但公司在江苏市场的市占率稳居第一。公司今年在省内市场会采取一系列应对措施，包括组织架构调整、人事调整和考核调整，来进一步巩固公司在省内市场的优势。

2、问：公司今年在省外市场的策略是什么？

答：公司将在省外继续实施新江苏市场战略，推行在江苏市场验证过的成熟做法，先建点、后连线、线成面，在巩固省外传统优势市场的同时，积极挖掘新市场。当然不同的省份和区域面对的竞品是不一样的，不同的市场策略也会有差异。

3、问：今年高端产品的发展策略是什么？

答：未来一段时期内，全国化和高端化依然是公司的持续发展战略。近几年高端产品持续增长的原因主要是消费升级的引领和公司梦之蓝等高端品牌美誉度、忠诚度的不断提升。今年会继续在品牌提升、消费升级引导等方面下功夫，以实现高端品牌占比持续提升。

4、问：目前的渠道库存情况？

答：公司通过严格的配额制、发货机制等手段管理渠道库存，目前整体渠道库存比较合理，公司也会积极想办法帮助做动销。

5、问：2018 年海天梦产品结构？

答：2018 年海天梦在总营收中的占比持续提升，占比从大到小为海梦天，梦之蓝

	<p>占比在进一步提升，与海之蓝的占比差距不大。</p> <p>6、未来公司毛利率的走势？</p> <p>答：目前公司毛利率在白酒上市公司中处于中上位次，未来随着产品结构优化和低端产品毛利率提升，毛利率还是很有机会提升的。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019年5月8日