

证券代码：000799

证券简称：酒鬼酒

酒鬼酒股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-11-1

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中信证券、广发证券、兴业证券、长江证券、国泰君安、中金基金、国盛证券、东方证券、中泰证券、华西证券、交银施罗德基金、银华基金、浙商证券、光大证券、东吴证券、信达证券、招商证券、嘉实基金、鹏华基金、工银瑞信基金、易方达基金、诺安基金、博时基金、申万宏源证券、天弘基金、华夏基金等共 270 人。
上市公司接待人员姓名	副总经理王哲、董事会秘书汤振羽、证券事务代表宋家麒
时间	2022 年 10 月 31 日上午 10 点
形式	电话交流
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司要怎样平衡内参库存、价格以及增长？</p> <p>对公司而言，内参酒作为公司的战略大单品、高端产品引领酒鬼酒品牌发展的战略是不变的，从战术角度而言，今年 4 月份后，公司全力以赴推进费用改革，推进营销模式的改革。这个模式改革的核心就是从渠道拓展、经销商拓展，转变为消费者动销、消费者培育。</p> <p>从公司层面得到开瓶率的数据来看，今年酒鬼、内参的动销是好于去年的。对内参来说，坚持内参做中国高端化白酒，坚持内参做酒鬼酒品牌的引领者，坚持内参销售公司独立运营，这些战略是不变的。公司将全力以赴通过市场管理、配额管理，通过协助经销商做动销，来确保价盘的稳定和量的提升。总体上来说公司对未来充满信心，坚持稳定健康发展的战略；团队方面，坚持打造牛团，持续提升客户的满意度。</p> <p>2. （1）目前市场秩序情况；（2）经销商队伍调整方面的成果；（3）文创产品的情况。</p> <p>公司今年在市场秩序管理方面做了大量工作，取得了较好的效果。目前线下的存货价格市场秩序的情况已经得到极大的改善。线上销售的管理存在一定难度，我们找了专业化机构协助我们做线上管理工作，坚持做下去。</p> <p>关于经销商的优化，最大的改善是客户数量是持续增加的，专卖店数量也是在疫情、经济环境受限的情况</p>

下稳步增长，同时也淘汰了一些质量较低的客户，客户质量呈现区域优化态势。未来公司要做好渠道客户及团购客户，通过专卖店客户去全面推进全国的终端核心布局，实现 1000 个以上专卖店目标。相信优商战略会使我们客户结构不断向好。

关于文创产品，文创产品实际上是公司这两三年做的较多的工作，包括三期《万里走单骑》节目，与荣宝斋、李可染书画院以及《收获》杂志社的战略合作，围绕这些文化 IP 打造文创产品，提升整个品牌的价值，并且通过文创产品的价格带动整个酒鬼酒价格的提升，达到提升产品价值和品牌价值效果。

3. 请介绍公司销售组织架构的变化情况

公司今年成立了 54 度酒鬼酒业务推广部和红坛业务推广部。这两个部门的成立现在来看效果是非常好的。酒鬼 1956、馥郁国标在全国的客户布局、动销价格都是超出我们预期的。红坛 18 在湖南的市场价格、终端布局、市场管理也取得了一定改善。未来，红坛在整个销售的占比要做到 30%以上，保证红坛成为内参之外销售规模最大的一个产品。未来不排除以产品建立业务发展部，建立事业部，推进产品全国化的布局。

4. 今年专卖店推进情况怎么样，厂商是怎么分摊专卖店费用？

目前专卖店已成为公司的一个核心竞争能力，专卖店的盈利，需要丰富的产品支撑，而公司的产品涵盖内参、酒鬼、湘泉，具有多品类的特点，根据公司产品特点，公司全力以赴推进专卖店布局。专卖店在过去三年发展得非常好，将会成为核心品牌宣传、团购推广、区域市场的终端体验中心。

关于专卖店费用。专卖店是我们和客户共建的，公司会安排一些费用，这些费用都是和专卖店销售规模挂钩的。运营方面，代理商会拿出他们的资源，公司也会拿出资源共同推进专卖店的运营，推进专卖店的动销工作。总体上来说我们支持一些固定费用的投入，投入一些动销费用，和专卖店一起去做市场。

5. 未来是否能够在湖南省外，打造第二个动销驱动增长型市场？

未来河南、河北、山东市场会逐步达成类似于湖南市场模式，成为动销驱动增长市场。这个战略肯定是要持续不断的贯彻。今年省外市场虽然因疫情受到一些影响，但是我们还要坚持去做，我们期待河南、山东市场未来能够超越湖南市场。除此之外，我们还会倾注到江

	苏市场、浙江市场以及广东市场，也期待在这些地方能建立适度的以地级市为基础的样板市场。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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