

# 安徽口子酒业股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 :投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	投资者
时间	2022年5月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：徐进 副总经理兼董事会秘书：徐钦祥 副总经理兼财务总监：范博 副总经理：黄绍刚 独立董事：林国伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会与投资者就关心的问题咨询了公司相关领导，主要有以下几点：</p> <p><b>1、公司作为徽酒龙头之一，面对后来者直追局面，管理层如何稳住局面，扭转目前困境，开拓发展？为什么不考虑引进战投？</b></p> <p>答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司将会系统从生产、品质、营销、品牌建设、管理等全方位进行检索，提升系统能力：</p> <p>一，深化厂商关系，加大招商、扶商、育商力度。建立健全经销商评价体系，进一步规范营销团队的管理，对市场、经销商、营销团队实施强化、深化、细化管理。</p> <p>二，明确口子窖品牌以商务、社交宴请用酒为产品定位，优化产品布局，提升产品结构，突出次高端产品的运作。</p> <p>三，确立以团购渠道为核心、以流通渠道为主体、以酒店渠道、商超渠道为辅助的全方位渠道格局。所有的渠道都要做，同时还要做优秀。</p> <p>四，优化促销资源，将促销资源用到关键环节上。进一步合理调配促销资源，加强促销管控的力度、提升促销效率。</p> <p>五，加大人力资源建设，加强对中层管理干部的培训及素质提升，贯彻“传、帮、带”思想，提升营销人员的综合素质。</p>

**2、请问公司的分产品 21 年业绩情况？**

答：您好，感谢你对口子窖的关注。具体分产品情况请详见年报相关章节。

**3、口子窖上市至今从来没有把股东的积极性调动起来，建议公司推出股东纪念酒？另外建议公司推出口子窖生肖系列酒？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司将高度重视您的宝贵意见，祝您投资顺利。

**4、请问口子窖股权激励为何迟迟不能推出？另外口子窖的包装能否提升，口子窖在安徽省被迎驾反超，现在金种子华润介入，口子窖会垫底吗**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司于 2020 年 3 月 25 日召开第三届董事会第十一次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》；该议案并经公司于 2020 年 4 月 10 日召开的 2020 年第一次临时股东大会审议通过。截至 2021 年 4 月 9 日，本次回购期限届满，公司已通过集中竞价交易方式累计回购 A 股股份数量 3,134,214 股，占本公司总股本的比例为 0.522%，已支付的资金总额合计人民币 148,931,302.87 元（不含交易费用）。公司股权激励草案需要在取得股东大会审议通过后才能实施，公司会根据企业实际情况适时推出激励方案，后续如有进展，公司将及时公告，请大家关注。

**5、请问公司为什么不愿意考虑引入实力战投，让公司快速拓展全国市场？谢谢**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司暂无引进战略投资者的计划。

**6、贵公司的合同负债，近 2 年有下降的趋势，是否公司面对经销商的地位越来越弱了？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。因公司近几年包装生产自动化提升，发货周期缩短所致。

**7、董事长您好，请问兼香 518 推出一年了，市场效果如何？公司会继续向该产品倾斜资源吗？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。兼香 518 销售情况基本达到预

期，全省市场全面覆盖，各市场根据运作节奏良性补货。

**8、您好，去年公司对5年6年口子窖提价，全年的高档酒收入增速也高出销量增速7个点，这是否是提价的价格因素使然？今年安徽市场餐饮渠道停摆多时，公司高档酒的终端成交价是否有波动回落？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。去年市场的价格调整，是恢复市场价格秩序需要，实现顺价刚性销售的要求。高档酒收入的增速并非为口子窖提价因素。今年安徽市场餐饮渠道停摆仅出现在局部几个市场，而且控制及时，恢复较好。餐饮市场的局部停摆，会减少消费场景，一定程度上影响销量，但是不会影响终端成交价格。当前公司产品价格稳定刚性。

**9、口子窖先后被舍得酒鬼迎驾反超，作为口子窖股东建议公司走出安徽，变革包装，重视股东回报？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注，您的宝贵建议已收到，祝您投资顺利！

**10、请问公司目前有多少吨老酒？**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司不断完善产能规模是为了进一步提升企业综合实力，为企业更可持续、更高质量发展奠定坚实基础。2020年，我们建设了2万吨大曲酒酿造提质增效项目，即口子产业园二期。项目占地近700亩，设计产能2万吨，项目建设正在顺利推进中。但因疫情影响，原定今年5月投产的两栋酿酒车间，将推迟到9月投产。随着口子产业园的陆续投产，公司65°原酒产能将突破5万吨，储酒规模达到30万吨，形成国内领先的现代化白酒生产基地。

**11、公司一直不注重网络营销，看看迎驾古井每天不只是抖音平台直播，然而口子窖呢就一个账号直播，建议公司将账号外包给第三方公司独立运作。**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。未来公司将进一步丰富线上传播机制，完善电商渠道，形成传播销售一体化运营体系。同时，将增加线上专属的个性定制类产品，拓展线上业务，更好地直接服务消费者。

**12、请问近期安徽宴席餐饮市场的停摆，对口子窖影响如何？预估损失**

了多少天的收入？公司对端午假期有什么打款利好政策？安徽市场渠道库存大约多少天？

答：您好，感谢您对口子窖的关注。整体来说安徽疫情控制较好，虽然部分区域出现了宴席的限制措施，但大部分区域依然能够正常消费，有一定影响，但影响不是很大。端午节是中国长江流域重要的传统节日，公司主体市场恰位于此区域，针对传统的几个大节日如端午节、中秋节、春节一般都会给予一定的政策支持。安徽市场渠道库存整体合理。

**13、公司股份回购已经1年多了，股权激励方案一直不能出台，困难重重，请问是否考虑将回购股份注销？谢谢**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。公司股权激励草案需要在取得股东大会审议通过后才能实施，公司会根据企业实际情况适时推出激励方案，后续如有进展，公司将及时公告，请大家关注。

**14、请问公司今年的销售目标是多少？谢谢**

答：您好，感谢您对口子窖的关注。2022年计划增长目标不低于15%，公司将持续以安徽市场为主阵地，以长三角、大湾区为重点进行布局，大范围多元化发展各类经销商，培育经销商。在安徽全渠道、全系列产品强化运营，在安徽以外市场，大力招商育商，有重点的推进团购和酒行核心渠道，进一步放大中高端产品的销售体量，来完成增长目标。

附件清单（如有）

无

日期

2022年5月26日