

# 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 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 :投资者接待日活动
参与单位名称 及人员姓名	方正证券：薛玉虎、刘洁铭 兴业证券：李耀 嘉实基金：左勇 西部证券：邓周贵、陈青青、刘骜飞 中泰证券：龚小乐 招商证券：宁浮洁 新时代证券：孙山山 广发证券：王文丹 等共 59 人
时间	2020 年 5 月 26 日 17:00—18:30
地点	酒店会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：徐钦祥
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-indent: 2em;">本次调研活动与会投资者、研究员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、请问公司目前在市场经营层面上具体有哪些调整？截止目前，取得的效果？</b></p> <p style="text-indent: 2em;">答：目前公司的确在市场经营层面做了一部分调整，具体表现在一手抓传统渠道的深化与巩固，一手抓阶段性战术性的推广行为。一方面公司坚定推进酒店、流通、乡镇及团购渠道的深化，一方面有针对性的开展目前消费群体的推广活动，跟目前消费群走的更近、联系的更紧密。从当前来看，取得一定成效。</p>

	<p><b>2、公司营销上主要采用一地一策的策略，但不同经销商对市场反映灵敏度以及公司政策执行的效率有差异，针对这一问题如何解决？</b></p> <p>答：一地一策是我们面对市场的方法论而非世界观，不能把一地一策简单理解为销售政策，它是指导我们认识市场、判断市场的工具。恰恰因为不同的经销商在政策执行能力、市场基础建设、人员素质与数量上的差异，加之市场环境的差异才会产生一地一策。我们派驻各地的办事处恰恰需要同经销商探讨、共同寻求符合当地市场特点的运作办法。所以，我们需要解决的就是正确的认识市场、正确的把握市场特点，才能够采取有效的运作策略以满足市场竞争的需要。</p> <p><b>3、请问公司省外市场目前进展情况？对省外市场的远期规划（包括收入规模和占比）是怎样的？</b></p> <p>答：公司当前在北京、天津、济南、南京等重点省会市场进行了布局，处于基础渠道的建设阶段，我们在省外还是要采取稳步推进稳扎稳打的思路。目前省外进展符合预期。</p> <p><b>4、公司回购的进展，预计什么时候能推出股权激励计划？</b></p> <p>答：目前公司回购还未开始启动，公司后续会根据市场及实际情况按规定进行回购及推出后续的股权激励计划。</p> <p><b>5、未来高管减持计划？</b></p> <p>答：公司高管暂无减持计。</p>
--	---

附件清单（如有）	无
日期	2020年5月27日