

证券代码：600702

证券简称：舍得酒业

## 舍得酒业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-015

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体来访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（视频+网络会议）
参与单位名称及 人员姓名	东吴证券、中金证券、申万宏源证券、光大证券、华西证券、民生证券研究员 分析师，交银施罗德基金、广发基金、上投摩根基金、汇添富基金、南方基金、博时基金、安信基金、景顺长城基金、华安基金、平安资管、东方红基金、富国基金、中银基金、兴全基金等机构投资者共计 72 人。
时间	2022 年 11 月 10 日下午 14:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：张伟先生 营销公司常务副总经理：朱应才先生
	<p>一、公司 2022 年第三季度及前三季度经营情况介绍</p> <p>2022 年第三季度，公司实现营业收入 15.91 亿元，同比增长 30.91%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.65 亿元，同比增长 55.66%。</p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 46.17 亿元，同比增长 28.00%；实</p>

现归属于上市公司股东的净利润 12.00 亿元，同比增长 23.76%。

## 二、交流互动

### 1、公司第四季度和 2023 年年初的经营计划？

答：公司将在老酒战略“一核四维”的指引下，持续加强品牌建设，优化组织管理体系，聚焦战略产品和重点城市，大力发展优质经销商，加强市场基础建设，打造老酒品类第一品牌；继续实施生产系统的智能化升级改造，持续完善生态产业链，积极推进增产扩能项目的建设，加强老酒储备，提升老酒品质，推进老酒战略的进一步落地；快速推进国际化和 C 端置顶，打好关键战役，努力实现高速乘长。

### 2、公司在巩固经销商关系方面的措施？

答：公司实施老酒“3+6+4”营销策略，通过建立多个共享仓库、降低经销商单次打款要求等行动，减少经销商资金占用，提升经销商盈利水平。

### 3、公司第三季度业绩较去年同期大幅增长的原因？

答：公司继续坚持“老酒、双品牌、年轻化、国际化”战略，实施老酒“3+6+4”营销策略，坚持长期主义和利他的客户思维，全面加强生产及营销管理，走高质量可持续发展之路。

### 4、公司在西南市场的营销规划？

答：四川是公司传统优势市场，也是公司品牌影响力和市场基础最好的市场，今后将继续巩固和加强拓展，同时通过双会战役提升重庆市场，将川渝地区打造成为重点板块，从而推动西南市场的稳固和持续提升。

### 5、公司有哪些提升品牌影响力的措施？

答：公司聚焦“老酒+文化”，持续加强品牌建设。通过舍得智慧人物、舍得老酒论坛、舍得老酒盛宴、沱牌曲酒故事荟等品牌 IP 的建设，以及央

投资者关系活动  
主要内容介绍

	<p>视、各大网络平台、高铁、户外、头条、抖音等传媒手段，提升品牌影响力。让“舍得酒，每一瓶都是老酒”、“悠悠岁月酒，滴滴沱牌情”的品牌形象深入人心。</p> <p><b>6、公司四季度在招商方面有什么规划？</b></p> <p>答：公司根据各个品牌的市场情况进行招商布局规划，不仅要有序做好产品招商布局，还要大力做好新经销商的培育工作。</p>
附件清单	无