

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：2022-005

| | |
|-----------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（视频+网络会议） |
| 参与单位名称及 人员姓名 | 华创证券、中信证券研究员分析师，东方资管、华宝基金、长城基金、交银施罗德基金、上投摩根基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、泰康资产、中银基金、华商基金、长盛基金、广发基金、华夏基金、前海开源、兴业全球、鹏华基金、南方基金、光大资管、平安基金、博时基金、华泰证券资管、建信信托、中欧基金、国泰基金等机构投资者共计 110 人。 |
| 时间 | 2022 年 5 月 11 日 15:00-17:00 |
| 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 证券事务代表：周建先生 |
| | <p>一、公司 2022 年第一季度经营情况及增长原因介绍</p> <p>2022 年第一季度，公司实现营业收入 18.84 亿元，同比增长 83.25%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.31 亿元，同比增长 75.75%。其中酒类产品实现营业收入 17.83 亿元，同比增长 91.85%。在酒类产品中，中高档酒实现营业收入 15.75 亿元，同比增长 90.98%；低档酒实现营业收入 2.08 亿元，同比增长 98.71%。</p> |

2022年，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，老酒品质进一步得到认可，积极布局春节旺季，顺利实现了“开门红”。

二、交流互动

1、请介绍公司增产扩能方面的规划情况？

答：公司于2022年4月22日披露了《舍得酒业关于投资增产扩能项目的公告》，为持续推进老酒战略，基于对白酒行业及公司自身实际情况的深入分析，公司拟投资建设增产扩能项目，以增强公司原酒的产、储能力，提高产品质量，从而更好地保障公司高质量可持续发展。项目预计总投资705,369.52万元，规划用地面积约1,774.11亩，建设工期预计为5年；建成后，公司预计将新增年产原酒约6万吨，新增原酒储能约34.25万吨，年新增制曲产能约5万吨。

2、请从消费结构、需求增速等方面介绍对白酒终端消费需求前景的看法；介绍消费者对白酒产品涨价的接受度以及产品提价的可持续性。

答：（1）白酒市场总量平稳，但消费档次不断提升，消费升级是白酒市场发展的主要动力；白酒消费呈现出向主流品牌、主力产品集中的趋势，白酒产业也向品牌、原产地和文化集中，名优白酒的市场份额将进一步扩大。300-700元是白酒消费增长的主流价位段，近年来发展迅速；30-60元的高端光瓶酒对100元以下盒装酒的替代性增长，是大众白酒市场发展的主要潮流。（2）消费者更多关注产品品质，产品背后的文化内涵。

3、今年公司在西南市场的具体营销规划是怎么样的？

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，川渝形成板块，将有利于基地市场的稳固和持续提升。

4、近期疫情反复出现，对公司业绩影响情况？公司如何应对疫情的影响？

投资者关系活动
主要内容介绍

| | |
|------|--|
| | <p>答：近期疫情对酒类产品终端消费带来一定影响，公司将通过拓宽销售渠道、强化线上销售、加快新区域布局、增加新产品、加强宴席促销等方式，对冲疫情带来的不良影响。</p> <p>5、近期听闻公司新款高端产品“舍不得”已投放市场？</p> <p>答：公司产品“舍不得”已在局部市场圈层渠道试销。</p> <p>6、重庆战役取得哪些成功？公司对重庆战役投入了哪些资源，后续的规划如何？</p> <p>答：公司“重庆战役”刚刚启动，目前处于试点阶段，公司将努力去实现战役的胜利。公司为“重庆战役”提供了组织、机制和人才的全方位保障，将持续加大广告宣传推广，努力实现市场突破性成长。</p> |
| 附件清单 | 无 |