

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：2022-009

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	浙商证券、华创证券研究员分析师，汇添富基金、博时基金、南方基金、嘉实基金、兴全基金、富国基金、银华基金、华夏基金、广发基金、泰康资产、天弘基金、中欧基金、交银基金、华安基金、国泰基金、东方红基金、万家基金、华泰柏瑞基金、永赢基金、睿远基金、中邮基金、星石基金、景顺长城基金、平安基金、融通基金、工银瑞信、平安养老、建信基金、大家资产、新华资产、信诚基金、鹏华基金、前海开源基金、国联安基金等机构投资者共计70人。
时间	2022年7月14日 15:00-16:00, 16:00-17:00
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
	<p>1、公司如何看待二季度疫情的影响，采取哪些措施来应对疫情？</p> <p>答：二季度疫情对酒类产品终端消费带来一定影响，公司积极加强营销工作，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</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>强宴席促销等方式，对冲疫情带来的影响。</p> <p>2、公司对次高端市场、大众光瓶酒消费市场的认识？</p> <p>答：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。</p> <p>3、今年公司在西南市场的具体营销规划？</p> <p>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。</p> <p>4、公司二季度经营情况？</p> <p>答：公司生产经营一切正常，相关财务数据尚在核算中，具体请见公司后续披露的 2022 年半年度报告。</p> <p>5、舍得、沱牌两个品牌的发展规划？</p> <p>答：公司持续推进老酒战略和双品牌战略。一方面聚焦舍得品牌，将“舍得”打造为次高端价位龙头品牌和老酒品类第一品牌，聚焦打造品味舍得和智慧舍得等战略单品；另一方面提升沱牌品牌，将“沱牌”打造为最具性价比的大众名酒品牌，聚焦打造沱牌曲酒、沱牌天曲、沱牌特曲及沱牌特级 T68 等战略单品，加快恢复其在大众白酒市场的影响力。</p> <p>6、公司今年在招商方面有什么规划？</p> <p>答：公司根据各个品牌的市场情况进行招商布局规划，在有序做好产品招商布局的同时，还要大力做好新经销商的培育工作。</p> <p>7、公司在巩固经销商关系方面的措施？</p> <p>答：公司实施老酒“3+6+4”营销策略，积极转变营销思维，通过建立多</p>
---------------------------	--

	<p>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，经销商满意度不断提升，厂商关系得以进一步巩固。</p> <p>8、公司新推出的高端产品“舍不得”已在哪些区域市场进行销售？</p> <p>答：公司产品“舍不得”已在局部市场圈层渠道试销。</p>
附件清单	无