**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 | □特定对象调研□分析师会议□媒体采访√业绩说明会□新闻发布会□路演活动□现场参观 □其他投资者接待日活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参与公司2022年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2023年6月2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：范博独立董事：储育明 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次业绩说明会与会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：**1、请问董事长口子窖的工艺特点和产品品质特征，对比竞品有什么优势？**答：口子窖是中国兼香型白酒的典型代表。口子窖酒的特点是兼三香、具五味，这种独特的兼香风格来源于“三多一高两长”的独特工艺。“三多”分别指多粮酿造、多粮制曲、多曲并用。在生产酿造中，我们精选原产地优质高粱、大麦、小麦、豌豆、大米等，多种原粮优势互补，采用恰当的配比发酵，口感更柔和、更丰满。多曲并用是成就口子窖自然兼香的关键。我们创新使用独家传承的菊花红心曲、首创的超高温曲以及高温曲三种酒曲混合发酵。菊花红心曲全国独树一帜，已被载入中国轻工业部《白酒工业手册》；超高温酒曲打破传统制曲“沸点”，富集香气成分多达七八十种。业内独具的“一步兼香”工艺，成就了口子窖酒个性化的独特风味，酒体层次更丰富、兼香风格更突出。“一高”是指高温润料堆积。口子人在借鉴传统“高温润料法”基础上首创的润料发酵工艺，为糖化发酵创造出更好的条件，最大限度地丰富口子窖酒的风味。“两长”指长期发酵和长期储存。我们始终坚信，只有坚守匠心才能打造金牌品质。口子人经过多年实验与研究发现，延长发酵周期和储存周期，可以显著提升产品品质。因此，我们果断对工艺技术进行优化，将原发酵周期、贮存周期大幅延长。发酵周期已由45天提升到60、90、120和150天；储酒周期延长到3年以上，形成了“地上储酒罐群1年——地下陶坛库若干年——再到地上储酒罐群1年”的三步循环贮存法。随着发酵周期和储存周期的延长，品质显著提升，风味更加突出。目前，为不断满足消费者对美好生活的品质需求，我们在技术研究方面持续探索，深入开展白酒风味构成机理、酿酒特殊微生物形成机理研究，进一步提升产品品质，突出产品特色，强化兼香风格，致力于为消费者酿造大国兼香。**2、请问尊敬的徐总，迎驾贡酒1700多业务员，古井3000多业务员，今世缘1200人销售队伍，很明显省内需要相应足够的销售队伍与竞争对手争市场，为什么公司的销售人员仅300多人，公司是否还有大幅增加销售人员的加强渠道竞争力的计划?**答：公司的销售队伍规模应与销售模式，经销商合作方式相匹配。不同的销售模式，不同的经销商合作方式对销售队伍的人员数量要求差异巨大。公司根据市场发展及经销商的不同合作方式，合理匹配销售队伍。销售队伍既不能臃肿冗余，也不能捉襟见肘，要匹配市场发展模式之需要。**3、您好，"兼"系列渠道布局开展的如何？团购、宴席、终端各自主打的品类和占比？**答：兼系列产品已经完成了在安徽的全面布局，目前正处于稳健的培育提升阶段。当前，正值端午销售时期，公司按照老产品老办法、新产品新办法的思路推进各个渠道的健康运作。计划在端午节之后，加快兼系列产品在各个渠道的运作进度，提升整体市场氛围，推进兼系列产品取得更好发展。**4、尊敬的徐总，请问公司目前销售人员有多少，其中合肥营销中心目前有多少业务人员?**答：您好，感谢您对口子窖的关注，公司人员结构情况请详见已批露的公司年报。合肥营销中心团队已经达到50多人，未来规划100人左右。**5、口子窖管理层你们好！在互联网流量为王的时代，公司抖音、天猫等互联网销售总计才几千万，大大落后于小众品牌如沙河酒业、鸡公山酒公司天猫和酒厂新抖音平台直播呆板，直播人员不懂酒、酒文化又不懂营销，请问直播平台有没有业绩考核？公司有深厚的酒文化历史，有人数众多的调酒大师，有大量经验丰富的酒厂老人，甚至是你们管理层为啥不上抖音直播？**答：公司在互联网销售方面起步较晚，起初以自己运营的旗舰店为主体，当前分别在京东、天猫、抖音等平台引进了成熟的代运营公司参与运营，逐渐建立了完善的平台网络。公司对电商各个平台制定了完善的业绩考核指标，当前电商运作各项工作稳健推进。**6、请问公司管理层，公司对市值管理方面有具体的举措吗？公司在这两年中不仅在市值方面被迎驾远远超越，去年连徽酒老二的地位都丢失了！尊敬的管理层你们认为这意味着什么？公司销售五年里裹足不前是不是公司管理层不作为造成的？**答：公司股票二级市场的表现是由市场决定的，我们只能竭尽所能做好我们的事情，使公司越做越好，收益更高，给公司二级市场以强大的支撑。我们希望所有的股东能因此获益。谢谢！**7、疫情三年，公司业绩稳定增长同时保持较好的分红水平，实属不宜。未来三年公司制定了怎样的发展规划？力争在白酒二线阵营中早日突破？公司与同省上市酒企迎驾贡酒相比，收益分红优于对手，净资产收益率市值劣于对手。请问如何取长补短，获得优势地位？公司是否欢迎中小投资者、专业研究机构来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约?**答：为贯彻落实二十大报告关于支持实体经济发展的战略部署，公司将聚焦“百亿口子”目标，严格按照高质量发展要求，创新发展举措，提升发展质效。（一）聚焦营销变革，推动市场规模提升创新营销举措，继续深耕安徽市场，加快拓展江浙沪等高潜力市场，重点发展点状市场，加大招商选商和品牌推广力度，不断提升市场建设实效，加快壮大市场规模，更好服务地方经济社会发展大局。（二）聚焦“一企三园”，推动产能规模提升继续聚焦“一企三园”（口子酒文化博览园、口子工业园、口子产业园）的产业规划，加快口子产业园一期、二期建设进度，确保早达产、早见效。预计完全达产后，65°原酒产能将突破6万吨，储酒规模将达40万吨，为“百亿口子”打造坚实的产能支撑，成为国内领先的现代化白酒生产基地。（三）聚焦数字化建设，推动经营效能提升以省级工业互联网平台、省级工业设计中心建设为契机，不断深化数字化建设，加快推动产业转型升级。在生产端，重点在酿酒、制曲、包装等环节，加大技改力度，打造数字化车间，加速实现智慧工厂升级。在渠道端，深化数据分析平台、二维码系统等应用，加强生产、销售各类数据分析研究，以数字化赋能新团购、新分销、新零售，加快构建营销数字化新时代，为传统产业转型升级树立标杆。（四）聚焦绿色生产，推动发展质量提升积极践行“绿水青山就是金山银山”理念，按照“绿色工厂”建设要求，严格执行国际先进的环境管理标准，全面推行IS014001国际环境管理标准体系建设，建设环境友好型企业。深入推行清洁生产，从源头抓起，全过程控制污染，减少污染物产生，不断提高资源利用率，更好实现资源的节约集约利用和企业可持续发展。公司高度重视投资者关系管理，上市后建立了完善的投资者关系管理制度，每年我们都会选择合适的时间和形式进行投资者沟通。日常沟通请拨打证券事务部投资电话0561-6898000，谢谢您的关注！**8、尊敬的口子窖管理层，请问口子窖主管营销的老总是谁？口子窖营销业绩在白酒行业黄金五年中营收、业绩裹足不前，是否有更换营销老总，重金聘请经验丰富的专业营销老总？**答：您好，感谢您对口子窖的关注！**9、口子窖管理层你们好！在高管薪酬方面却连续高薪，口子窖高管年薪1341万元，是贵州茅台和五粮液两家龙头企业高管的总和，几乎是迎驾贡酒三倍，在上市白酒企业中遥遥领先，请问管理层公司这五年的营收和净利润跟你们的薪酬相符吗？作为股东强烈建议管理层集体大幅降薪，表达壮士断腕的决心。**答：您好，感谢您对口子窖的关注！公司目前业务经营正常，经营业绩保持健康增长。公司建立了高级管理人员的薪酬与公司绩效挂钩的绩效考核及激励约束机制，薪酬制定及发放严格遵守公司的《董事、监事和高级管理人员薪酬管理制度》,对于积极进取、有思想、有执行力的的年轻员工，公司优先给予更好的发展平台。再次感谢您的宝贵建议及对口子窖的支持！ |

|  |  |
| --- | --- |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年6月2日 |