**证券简称：今世缘 证券代码：603369**

**江苏今世缘酒业股份有限公司**

**投资者来访接待记录表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 来访单位名称及人员姓名 | 中信证券、中信里昂、中信资管、富达基金、IDG资本、Korea Investment Trust Group、First Sentier Investors、Central Asset Management等8家机构 | | |
| 投资者类型 | **√**机构投资者 **√**证券公司 □媒体  □个人投资者 □其他 | | |
| 会议形式 | 现场会议 | | |
| 时间 | 2023年07月 | 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司出席人员 | 董事、副总经理、总会计师、董事会秘书王卫东；  证券事务代表夏东保 | | |
| 投资者关系活动主要内容介绍：  **问题1：今年好像普遍二季度比一季度更弱，公司是否也是这样的情况？**  回复：公司的业绩是基本符合预期的。二季度本身有低基数的因素，消费场景正在不断恢复，但整体没有预期回复的那么快。  **问题2：分产品或分价格带去看，哪个价格带的产品表现更好，哪个价格带产品表现稍差一点？**  回复：TA类价格带增长相对更快一些，其他价格带增长速度基本符合预期。  **问题3：二季度的情况主要是宏观环境的因素吗，公司有没有看到7月份有一些改善？**  回复：短时间的偶然因素太多，因此无法给出确切判断。一方面，从国家大量的经济会议看出，国家在为更好更快的发展积极作为；另一方面，许多企业目前还缺少项目储备，投资进度一时上不去。大环境如此，而政策传导还需要一个过程。  **问题4：在政务机关的用酒上有没有感觉更加严格？**  回复：政府机关早就严格限制用酒了，使用量很小，是否更严格已很难明显感知到。  **问题5：月初公司发公告继续做了组织架构的变动，成立几个新的部门，也有部门之间的合并，能否介绍一下背景以及后期是为了哪些工作？**  回复：战略研究部定位为公司战略决策“规划部”、“参谋部”和“研究部”，从战略视角出发了解公司业务业务，建立完善公司战略管理体系，重视宏观战略层面对市场和行业进行持续深入研究，研判分析行业趋势及竞品经营策略，为公司战略和业务决策提供支持和输入参考；还研究总结提炼内外部营销典型案例，为品牌事业部及市场赋能。文化部增加了制定品牌形象标准、公司重大文化主题 IP、品牌公关事件活动的策划；负责统筹监管公司新媒体传播平台运营；负责建立产品开发管理体系和产品资料数据库。大数据中心 从原管理信息部独立出来，以两化融合体系和信息安全体系为基础，以建设智慧工厂为目标，统筹公司信息化规划、信息系统建设运维、信息安全保障、基础设施资源配备等工作，深挖数据价值，激发数智力量。其他请参阅公司关于职能部门调整的公告。  **问题7：公司未来会在省内做六开这个产品吗？**  回复：需要看试点情况，时机上目前是不成熟的。如果现在在省内推出，不符合资源聚焦原则。  **问题8：在600多的价格带，不仅是V3，很多其他产品都感觉只要给政策价格就会往下走，后面怎么考虑管控价格？**  回复：办法其实是有的，在控量的同时辅以价格双轨制会有比较好的效果。价格双轨制是计划内低价供量要略小于市场需求，进行饥饿营销，此时产品是不够卖，商家就不会降价和窜货，因为商家会把这部分价差看成既得利益；而计划外价格接近市场批发价格，用于满足市场需求，由于商家没有利润空间，也没有降价和窜货冲动。  **问题9：300-600的价格带目前的情况怎么样？**  回复：市场份额还不错，从细分赛道来看体量还是可以的，在这个价格带上的竞争力来看，我们的品牌力和渠道力都是不弱的，所以在这个赛道上也更容易发力。  **问题10：今年有没有哪个地级市的表现特别好？**  回复：这个我们之后会在定期经营数据中披露。  **问题11：今年招了200多个大学生，后续的培养计划，是主要融到销售部门还是其他部门？**  回复：各个部门都有涉及，只是比例不一样，营销部门比例会高一点，因为市场对营销人员的数量和质量要求越来越高。比如去做V系，需要去做高净值人群的圈层营销，在这一方面就需要新人。在市场拆分做细之后，营销员人数需求也在增加。 | | | |