证券代码： 600573　　证券简称：惠泉啤酒

福建省燕京惠泉啤酒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_____
参与单位名称及人员姓名	中信证券：蒋祎、张祥钧　中信建投：杨骥、张家祯、高畅 华泰证券：颜慧菁、倪欣雨　广发证券：郝宇新、符蓉、卓鸿培 中金公司：季雯婕、王雪骄、王凯　国泰海通：訾猛、苗欣 国信证券：张向伟、杨苑　长江证券：董思远、冯萱 东方证券：李耀、张馨予　招商证券：刘成　申万宏源：张志昊 方正证券：邓周贵、卢潇航、王泽华　国盛证券：黄越、李梓语 兴业证券：汪润　东吴证券：苏铖　天风证券：刘洁铭、齐晓石 中泰证券：何长天、田海川　财通证券：吴文德、张立 华创证券：王培培、廖承帅　华源证券：张东雪、林若尧、张未艾 国投证券：燕斯娴　国海证券：刘旭德、陈熠　华西证券：卢周伟 西部证券：孙颖、田地　山西证券：熊鹏、和芳芳、刘清羽 浙商证券：何宇航　平安证券：张晋溢　华福证券：韦香怡 德邦证券：吴兆峰　太平洋证券：梁帅奇　开源证券：张宇光 中邮证券：蔡雪昱　国联民生：李陌凡、刘景瑜　野村东方：徐婧 中国银河证券：刘光意　中银国际证券：邓天娇　光大证券：李嘉祺 中欧基金：胡杰昊　诺安基金：刘鑫、李新帜　财通基金：唐家伟 招商基金：廖俊源、姜春曦　博时基金：许炯东、单朔、王诗瑶 华安基金：刘文靓、吴政、李杨　鹏华基金：李树培、陈金伟 南方基金：董泓孛　中银基金：丁雅纯、池文丽　富国基金：杨勇胜 景顺长城：邓敬东、肖峰　宏利基金：史佳璐　安信基金：郑婉玲 嘉实基金：郭弘毅　东方基金：王辉　上海海楚资管：朱力超 博道基金：陈磊　华宝基金：王昱　诺德基金：姜禄彦 海富通基金：陈涛　西部利得基金：靳晓婷　新华基金：夏旭 万家基金：王丁　银河基金：于嘉馨　永赢基金：潘俊汝

	兴业基金：朱约之　长盛基金：吕睿竞　国金基金：代林玲 银华基金：孙昊天　国海富兰克林：赵钦　创金合信：陈志超、陆迪 中英人寿：黄翊鸣　泰康资产：缪鑫宇　平安基金：周金菲 鹏扬基金：童杰　财通资管：张文豪　光证资管：徐亦钦 东方红资管：刘中群　兴证资管：匡伟　鑫巢资本：许科、刘力铜 招商资管：蔡靖　中泰资管：陈太中　阳光资产：周丽红 杭银理财：徐廷玮　生命资产：姜甜　中国外贸信托：厍九睿 景林资产：宋妍　睿郡资产：刘逸秋　理成资产：林丽芬 聚鸣投资：孔祥瑞　澄源投资：王琦　睿博私募：李柳明 聚沣资管：余爱斌　金泊投资：陈佳琦　利幄基金：张智 航长投资：王文沁　鹏聚投资：鲍强　深圳贝莱尔：贺东翔 新伯霖基金：张晋源　胤胜资管：杨志威　正德远私募：蔡再行 中域投资：段紫薇、卞黎旸　方正富邦：庄英杰 100 家机构共计 138 人
时间	2026 年 10 月 30 日
地点	泉州荣誉国际酒店丰海厅
上市公司接待人员姓名	董事长：林文 副董事长、总经理：易文新 董事、惠安工厂厂长：邓启华 总工程师：程仁为 董事会秘书：程晓梅
投资者关系活动主要内容介绍	**介绍公司情况** **问题类别一：战略规划相关** 答：公司将紧盯企业更有质量发展目标，践行“客户至上、改革图强、自我批判、价值兴业”价值观，以“二次创业、复兴惠泉”为主线，围绕“做好产品、强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”五大路径，从经营提质、产品线中高端转型、东南沿海拓展、品牌年轻化个性化等多维发力，努力实现公司的长期、持续、健康、高质量发展，致力于把惠泉打造成东南沿海具有区域特色的知名民族啤酒品牌。

	问题类别二：管理变革相关 答：集中资源推进多方面创新变革。一是产品创新，持续完善中高端以上产品矩阵，加快个性化产品研发，推进企业高端化升级步伐，进一步提升市场竞争力；二是营销组织变革和激励机制创新，强化市场部职能，推出市场化人才引进和激励机制；三是管理创新，重点是数字化，将深入搭建全渠道数字化管控平台、数据赋能精准运营、赋能经销商数字化工具，提升渠道管理效率与管控精度。 **问题类别三：公司产品矩阵与大单品相关** 答：公司加快产品升级步伐，推进以惠泉 1983、老惠泉和惠泉全麦系列产品为重点，以白茶精酿特色产品为补充的产品组合矩阵。其中，惠泉 1983 承载企业四十余年匠心酿造积淀，以醇香爽口、醇厚柔和、回甘舒适、醒酒快的产品特点获得消费者认可。老惠泉产品，则是酒体醇厚、麦香突出，凭借“够劲，不上头”的高浓度产品特质，持续吸引个性化消费群体。公司最新推出的茶啤采用真茶萃取，以福鼎白茶为核心，构建“茶香 + 麦香 + 酒花香”融合体系：茶感清晰、香气自然、入口顺滑、回甘明显，酒体如茶汤般醇和，层次渐进、余韵悠长，强化产品差异化口感记忆与本土品牌情感联结。接下来，公司会紧密结合啤酒消费升级需求，持续完善中高端以上产品矩阵，加快企业高端化升级步伐，进一步提升市场竞争力。 **问题类别四：市场、区域布局相关** 答：公司强化重点区域布局和新兴市场拓展，借力县域标杆市场建设，深入推进省内省外市场合力发展，闽赣一体化、连片化市场布局推进。 **问题类别五：渠道与终端相关** 答：公司持续推进线上线下融合的立体化渠道网络：餐饮等现饮渠道依托中高档产品矩阵与终端生动化提升；线上及即时零售方面，已布局电子商务公司及主流平台旗舰店，并探索社区零售、便捷购、及时达等新业态。接下来，公司会持续寻求产品与渠道精准适配、加强场景深度渗透、持续升级消费体验，促进餐饮渠道发展。

	问题类别六：费用与效率相关 答：公司将坚持高质量发展方针，强化效率提升，以“做好产品、强大品牌、夯实渠道、深耕市场、精实运营”为关键布局，全方位、多维度进行企业空间挖掘，提升企业经营效率， 推进企业高质量发展。 **问题类别七：成本与生产管理相关** 答：公司持续深化卓越管理体系建设，着力提升生产管控智能化水平，推进生产作业精准操作与精细化管控；加快新工艺、新技术攻关落地，有序实施节能设施升级改造，推动能源资源循环利用，全面提高运营效率。同时，公司以数字化、智能化和绿色低碳建设为抓手，稳步提升生产效能与运营质量，赋能企业可持续发展。
附件清单（如有）	无
日期	2026-10-30