

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	国金证券、汇添富基金、招商基金、农银汇理基金、东方红资产管理等 6 人		
投资者类型	<input checked="" type="checkbox"/> 机构投资者 <input type="checkbox"/> 个人投资者	<input checked="" type="checkbox"/> 证券公司 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体
会议形式	现场会议		
时间	2022 年 09 月 15 日	地点	公司会议室
上市公司出席人员	董事长、总经理顾祥悦 董事会秘书、副总经理王卫东		
投资者关系活动主要内容介绍： <p><b>问：基于新的经济形势和行业背景下，公司“十四五”及以后更长远的战略如何考虑？</b></p> <p><b>答：</b>今世缘经过创牌的 26 周年，公司发展有了良好的基础。公司“十四五”发展目标，已经在上交所公告过；更长远的梦想，就是跻身白酒行业的头部方阵。当然，按照目前行业趋势判断，将来头部方阵营收门槛至少要两百亿元以上。至于公司战略，现阶段我们进行了以下一些工作：</p> <p><b>一是品牌打造。</b>聚焦国缘品牌，要进一步拔高品牌高度，对接高端资源，加强与央视等国家全媒体矩阵以及国家研究机构的合作。<b>二是文化赋能。</b>公司紧紧围绕“酒”和“缘”，挖掘“缘文化”的历史文化厚度，不断丰富和升华今世缘品牌的核心价值。除了传统的缘文化，现在更多的是将文化内涵扩大到“国缘”，强调国缘、国运、国潮和国礼等内涵，提升并升华缘文化。<b>三是数字赋能。</b>更强调数字化生产、数字化管理、数字化营销，花大力气投</p>			

入数字化建设。**四是人才队伍建设。**创新构建揭榜任职、“赛马”等机制、营销团队“双向选择”机制及绩效考核“同进同退”机制，充分激发市场一线主体的内驱动力和创业潜力；与外部管理咨询机构合作，进行人力资源管理咨询项目，大胆启用一批有抱负、有担当、有闯劲的年青人。**五是深化改革创新。**系统化地谋划、推进六大改革举措，最大限度地激发团队活力，全力构建厂商店命运共同体，核心即是“产好酒、用好人、分好权和分好钱。”

**问：省内和省外市场具体的拓展策略？**

答：公司的十四五目标是完成营收百亿，挑战 150 亿。基于品牌打造、产品品质和团队凝聚力，我们对完成目标充满信心。我们会保持战略定力。在资源投入和利润平衡上更加科学。

当前公司在省内市场占比不到 15%，仍有很大的空间，精耕省内仍是重中之重。

省外拓展实现聚焦。**一是聚焦品牌。**国缘 V9 重点布局长三角华东市场，抢占高端黄金赛道；四开国缘为全国化的主打单品，切入次高端主流价格带；探索构建今世缘品牌喜庆碎片化推广模式，力争在喜庆细分市场取得成效。**二是聚焦区域。**聚焦“3+4”战略重点省级市场，推进长三角一体化运作，主动布局地市级市场，构建样板市场打造新模式、新体系，并加快复制推广。

**问：V 系的产品策略如何定位，如何抢占市场？**

答：V 系是公司抢占高端、次高端市场，将来实现后百亿布局的重要利器。V 系发力的保障是来自于品质的自信。国缘 V9 是今世缘历经 20 年独立打造的新品类，并且承担了这个品类的行业团体标准制定的主要工作。“男人的香水”、“V3 是喝不醉的神酒”，这些俗语都是民间消费者总结出来的，在一定程度上得到了广泛的认可和口碑传播，这表示我们公司也一直在低调、踏实的做事情。

V3 努力提升营收占比，逐步重视消费者培育、品牌打造，并整顿市场秩序，目前产品价格在 650 元左右处于黄金价格带。

V9 作为千元价格带的形象产品，现在更多的工作是进行圈层打造，近期已与国家高尔夫球队签约合作。经销渠道方面，加大自营直销力度。

**问：当下讲究名酒复兴，公司如何抓住机遇实现高端发展？**

答：未来将进入消费多元化时代，名酒固然是酒企走向全国化很好的基

因，但并不是唯一决定因素，我公司注重品类创新。

V9 以公司独创的“清雅酱香型”风格，塑造“酱香新经典”的差异化认知，以舒适、留香、慢醉、快醒的特点，满足了消费者的健康和享受需求，丰富了酱酒消费选择。在白酒行业消费升级、消费精神文化属性诉求加强的形势下，公司文化营销理念更易实现与消费者的心灵对接，更容易获得消费者的认同和共鸣，更容易被消费者所选择。V9 作为江苏的高端酱酒，必将是省内市场千元价格带的重要成员。目前经过两三年的市场培育，也收获了一大批忠实的消费者群体，这也是以产品质量作为保证的。

高沟酒是全国名优酒，曾获全国浓香型白酒评比第二名。今年我们开启了高沟酒复兴的新征程，对此我们充分期待。

**问：对行业的判断和新产品的开发想法？**

答：未来白酒行业的竞争更多是存量市场的竞争，行业总量会稳中有降，结构变化会加快。社会结构、人群结构等变化，消费分级带来的价格赛道竞争会更加明显，龙头企业在各个价格带的市场占有率会提升。