

证券代码：000858

证券简称：五粮液

## 2024年12月31日投资者关系活动记录表

编号：2024-6

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <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（股东大会）
来访单位 名称	现场参会的所有投资者
时间	2024年12月31日
地点	公司怡心园
上市公司出 席接待人员	公司董监高人员
投资者关系 活动主要内 容记录	<p>2024年12月31日，公司以现场会议的方式举行“2024年第一次临时股东大会”。主要内容整理如下：</p> <p>一、公司党委书记、董事长曾从钦讲话内容概要</p> <p>2024年，公司的发展具有三个方面的特征，一是“稳”的主基调没有变，企业高质量发展的稳健态势进一步延续；二是“好”的总趋势没有变，企业高质量发展的有利因素进一步凸显；三是“进”的大方向没有变，企业高质量发展的前行道路进一步明晰。</p>

2025年，公司将坚定“稳中求进、以进促稳，守正创新、综合施策，提质增效、多作贡献”的工作总基调，定位为“营销执行提升年”，深化“抓动销、稳价格、提费效、转作风”十二字营销方针，以提升五粮液品牌价值为核心，强化产品动销、渠道优化、服务能力，推动品牌价值和市场份额双提升，巩固提升稳健发展态势，高质量完成“十四五”主要目标任务，为实现“十五五”良好开局打牢基础。

## 二、投资者交流环节

### （一）销售方面

公司将在2025年保持战略定力，继续聚焦营销系统执行力，明确定位为“营销执行提升年”，在2024年基础上深化“稳价格、抓动销、提费效、转作风”营销方针，特别是将价格稳定工作摆到了首位，着力提升商家盈利空间。在稳价格上，按照“量价平衡、结构优化、优质服务”的思路，保持核心大单品的供需平衡；在抓动销上，公司将优化资源投入方式，持续赋能渠道、赋能终端、赋能专卖店；在提费效上，公司将坚持“能不投的坚决不投，可投可不投的尽量不投，必须投的投出成效”原则；在转作风上，公司将瞄准营销团队能力与纪律持续发力改善，通过培训、轮岗等方式提升团队业务能力，激发内生动力和组织活力。

### （二）产品方面

2025年，公司将以提升五粮液品牌价值为核心，强化产品动销、渠道优化、服务能力，推动品牌价值和市场份额双提升。第八代五粮液是公司的核心大单品及销售基本盘，将

坚持“量价平衡、结构优化、优质服务”的原则，以供需平衡为重点抓好动销和稳价工作；经典五粮液是公司瞄准2000+市场布局的超高端战略性产品，将以“稳价格、精培育、强动销”为重点，持续提升产品价值，以团购渠道为销售重心，聚焦资源围绕意见领袖及消费者开展品鉴培育；1618及39度五粮液作为战术性产品，将以开瓶扫码活动、宴席活动、消费者培育活动、氛围营造活动等为重点，优化市场政策，提高投入效果。

### （三）国际化战略方面

一是要紧跟中国经贸“走出去”，携手构建“展示+品鉴”发展模式；二是要紧跟中国企业“走出去”，携手构建“名企+名酒”发展模式；三是要紧跟中国制造“走出去”，携手构建“品质+标准”发展模式；四是要紧跟中国文化“走出去”，携手构建“产品+文化”发展模式；五是要紧跟中国餐饮“走出去”，携手构建“美酒+美食”发展模式。

### （四）五粮浓香酒方面

浓香酒公司2025年将继续坚持“守正创新、开疆拓土、多作贡献”的战略导向，以产品动销、品牌价值提升、渠道基础夯实为重点，准确识变、科学应变、主动求变。在具体产品策略上，浓香酒公司将深化“三性一度”“三个聚焦”和集中力量打造五粮春、五粮醇、五粮特头曲、尖庄大单品战略；同时，公司将严格规范相关开发工作，严控品牌数量，持续向自营品牌聚焦、向优势品牌聚焦、向中高价位聚焦，平衡好量价关系，推动价格加快向品牌价值合理回归。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无