

证券代码： 002646

证券简称：天佑德酒

青海互助天佑德青稞酒股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司“2022年青海辖区上市公司投资者集体接待日暨2021年度业绩说明会”的投资者
时间	2022年6月27日(周一)下午 14:00~16:00
地点	“全景路演” (http://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	1、董事长李银会 2、董事、总经理鲁水龙 3、副总经理、财务总监郭春光 4、董事、董事会秘书赵洁
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2022年6月27日(星期一)下午14:00—16:00在全景网参加“2022年青海辖区上市公司投资者集体接待日暨2021年度业绩说明会”，本次说明会采用网络远程的方式举行。本次活动问答环节内容详见附件。
附件清单（如有）	天佑德酒2021年度业绩说明会问答内容。
日期	2022年06月27日

附件：天佑德酒2021年度业绩说明会问答内容

1、请问公司全国经销商占比多少？会布局全国销售大战略吗？

感谢您对天佑德酒的关注。公司省外经销商数量多规模体量小，省外销售目前占比在28%左右，全国性销售布局将按公司实际发展情况有序开展。

2、公司会考虑2022年的分红方案里，赠送持股股东公司的中高端酒，作为推广么？

感谢您对天佑德酒的关注。公司多年来会邀请股东朋友参与品鉴公司产品并反馈意见，帮助公司听取消费者意见并做出优化改善，公司将根据市场调研目标适时开展邀请品鉴活动。

3、你还在减持么？

感谢您对天佑德酒的关注。减持是股东投资的需要，上市公司本部没有持有天佑德酒股票。

4、请问一下公司，作为一名上海消费者，我们购买了贵公司天佑德酒喝下来确实觉得很不错！希望贵公司多考虑推进江浙沪地区的产品推广！推进餐饮餐厅，商超等产品铺货！

感谢您对天佑德酒的关注和对我公司产品的肯定。公司在省外市场积极布局经营，目前主要以团购型经销商做为业务主导，后续随着业务规模的扩大将更好服务广大消费者。

5、鲁总您好。看到之前投资者互动时，管理层说青海市场 26 亿，但有 12 个亿跟我们是没有太大关系。目前我们会想办法去抢这 12 个亿的市场。想问下这个“没有太大关系”是什么意思，是依据哪些条件判断的？现在公司的“想办法去抢”是准备通过品类扩张还是产品价格带升级来争夺？目前有没有已经成型的计划或者布局？

青海市场作为我们的大本营市场，我们仍然精细化运作确保市场份额和提升市场占有率；在产品运营上，贯彻“四大方向”——上山要快、下乡要稳、巩固腰部、多点开花。目前看来，“上山下乡”工作，不仅要持续，而且更为急迫。上山要快——就是说我们要快速在中高端市场取得突破，要向中高端市场要效益、要利润、要品牌。只有中高端市场形成有效突破，我们才能获得效益与品牌的双丰收，企业才有持续发展的底气与基础。下乡要稳——就是要求我们青海的大众市场。为青海人民提供物美价廉的青稞酒产品，从大的角度讲，是我们企业的责任与义务。同时，大众市场，也是我们目前工作的重点，我们要通过产品运营，品牌宣传，稳住大众市场。巩固腰部——目前我们的主销产品，主要集中于腰部产品，既然是我们占领的市场，就不能丢掉，要进一步巩固提升市场份额。

6、公司近期是否有被机构调研？

您好，公司持续保持与股东、机构投资者、个人投资者的沟通与互动。感谢您的关注！

7、为什么一直减持？

减持是出于股东投资的需要，进一步完善酒厂“酒、文、旅”配套设施的需要。谢谢。

8、目前，公司最大头的成本在哪里？

感谢对天佑德酒的关注。公司合并报表层面占比最高的成本为原料成本。

9、公司连续支持环湖赛的目的是什么？

您好，公司支持环湖赛，一是与青海消费者更多深层次建立情感，长期培育消费者，我们 70% 的销售来自青海省；二是“环青海湖赛”二十年，已经成为中国、世界了解青藏高原的名片，我们“天佑德”要和“环湖赛”一起走进消费者的心智。谢谢。

10、请问减持完了没有？

感谢对天佑德酒的关注。减持主要是客观环境影响，并非主动意愿，大股东的主要精力和侧重点仍然在天佑德酒，并非财务行为。

11、公司的主要产品有哪些？

您好，公司主营天佑德青稞白酒，核心产品系列有红星级系列、出口型系列、国之德系列。感谢您对公司的关注！

12、请问公司有没有意向发展其他热门行业，做大做强？

感谢您对天佑德酒的关注。公司坚持以青稞白酒为核心业务，支撑企业长远发展与业绩增长。同时积极创新青稞酒新品类，培育葡萄酒消费市场，积极应对消费者选择多样性和消费升级的大趋势。

13、咱们公司相比其他酒企有什么特别的优势？

产区优势，青藏高原的风土人情、历史文化是我们青稞酒、天佑德青稞酒的最大差异化优势，我们要持续提升产品品质，讲好产品故事，打造产品品牌，提升我们的业绩。

14、公司在社会责任方面都有哪些行动？

最大的社会责任就是要扩大销售规模，提升青稞的附加值，为青藏高原经济社会发展做贡献。谢谢。

15、公司现在产能有多少？

目前互助基地的产能三万吨，实际达成 2.25 万吨左右。谢谢。

16、白酒“新国标”对公司的影响有多大？

公司一直坚持纯青稞酿造，保持了历史上最好的原酒储备，“新国标”不会有影响。谢谢。

17、公司认为公司目前的主要竞争对手都有哪些？

公司的竞争对手还是自己，把产品、品牌、营销做得更好。

18、有没有重组意向？

白酒、青稞酒是一个最值得长期坚持的传统行业，没有考虑重组。谢谢。

19、公司是否会跟东方甄选合作？

东方甄选目前不考虑白酒。

20、公司的销售模式是怎样的？线上销售渠道都有哪些？

您好，公司产品销售分为渠道经销和厂家直销模式，其中渠道经销模式主要指公司通过一、二级经销商对终端进行配送供货和销售，其销售的主要渠道为线下传统零售终端，包含

烟酒店、便利店、高端酒店、餐饮店等，另有一部分通过经销商，直接向团购消费者进行销售；厂家直销模式主要指公司在青海、甘肃及北京区域的直营专卖店、商超、线上及团购直销。渠道经销模式在不同区域的具体运营方式也有所不同，公司在青海、甘肃、宁夏及西藏区域主要执行全控价深度分销模式，市场各项销售工作以厂家为主导进行，公司在各地设置有办事处及厂家业务人员，负责渠道开发、销售推广、销售引单及终端维护工作，传统的渠道经销商大多为配送商，负责协助公司进行订单配送、终端管理和市场维护工作。另有一部分团购经销商为品牌运营商，负责与公司派驻市场的团购经理共同进行核心消费者运营、维护和销售转化。公司在各地设置有办事处机构，负责协助并指导经销商进行市场拓展和维护工作，经销商多为品牌运营商，负责市场具体的开发维护及销售配送工作。

公司通过京东、天猫、中酒官网、抖音、工行融e购、建行善融商城等平台销售公司产品。

21、请问公司有引入战略投资者的计划吗？

青稞酒是青藏高原最有代表性的行业，属于典型的农产品精深加工业，可以同时带动一、二、三产业同时发展，是青海省提出的打造“绿色有机农畜产品输出地”重要产业，欢迎更多人通过各种方式“投资”我们，不限于成为股东、客户、供应商等。

22、大股东减持什么时候完成？

感谢对天佑德酒的关注。减持主要是客观环境影响，并非主动意愿，大股东的主要精力和侧重点仍然在天佑德酒，并非财务行为。

23、请问第二季度是否比第一季度亏损，亏损多少！

感谢您对天佑德酒的关注。公司上半年经营情况和业绩数据将在公司半年报中予以披露，请您到时关注披露内容。

24、请问公司后期有没有引入战投的计划？或是其他发展计划做大做强上市公司？

您好，未来五年，公司将“聚焦白酒板块”、“强化战略品牌”、“打造核心单品系列”。坚持以青稞白酒为主营业务不动摇，持续探索和创新电商、葡萄酒业务发展模式。感谢您对公司的关注！

25、今年的计划能实现吗？

感谢您对天佑德酒的关注。公司全体员工都在按照经营管理计划努力工作，配合管控并努力克服疫情影响，生产、营销、研发及职能部门等都在积极有序推进工作。

26、今年上半年业绩怎么样？

感谢您对天佑德酒的关注。公司一季报显示销售收入及归属于母公司的净利润较上年同

期均有增长，上半年经营情况和业绩数据将在公司半年报中予以披露，请您到时关注披露内容。

27、鲁总您好，想问下抢青海的 12 亿市场，意思是这 12 亿是中高端产品的市场规模吗？这个中高端一般是指单瓶多少元以上的产品？对于天佑德酒来说，怎么定义“有效突破”的标准？准备用哪个系列的产品来突破？谢谢。

我们在青海市场对产品结构做了从新梳理，整体上应该是做减法，把产品线聚焦到以国之德和第三代出口型为代表的中高端产品和以红星级为代表的大众产品；通过持续的营销转型工作开展（营的工作开展、中高端产品推广、服务营销、社会关系营销）来提升中高端产品的占比；在产品品牌管理上，天佑德品牌定位为全国性战略品牌，主推中高端产品；互助品牌定位为青海本地的大众亲民产品，主要以 100 元价格以下为主；世义德定位为散酒品牌。

28、鲁总您好，看到低度热巴青稞酒在过去两年的产量是忽低忽高，销量也未见起色转而下滑。但销售收入去年却增长了 5 成，恢复到 2019 年水平。请问销量下滑的低度青稞酒是靠提价实现收入大涨的吗？去年公司整体成品酒库存增长了一千多吨，中高端和普通青稞酒占接近 9 成。公司产销衔接、库存周转有没有提升方案？

您好，感谢您的提问！低度热巴青稞酒目前处于试销阶段，还没有大规模的推广，销售基数比较小，阶段性的增长和下滑都是处于产品试销验证时期。公司整体成品酒库存的增加主要是推进“四级储存”，对部分中高端产品公司进行了瓶藏，即成品生产出来后必须在成品库放置一段时间再安排出库。

29、董事长先生，能否正面回答，减持的最终目标是持股多少？

您好，我们的目标只是把天佑德青稞酒的业绩持续提升。谢谢。

30、董秘您好，2 季度业绩怎么样？

您好，公司今年着力于营销转型，以消费者为核心，进行产品结构升级，公司对今年的业务目标充满信心。

31、今年给股东送酒不？有何计划？

您好，活动的实质是基于股东的品鉴活动，会结合公司产品推广的计划，相机抉择。感谢您的关注！

32、公司是否有打算扩展业务到江浙地区？

我们会根据公司的资源匹配，逐步开发、扩大市场范围。浙江是经济发达省份，是我们的重要目标市场。谢谢。

33、公司与山西汾酒同是清香型，请问本质上的区别在哪里？

感谢您对天佑德酒的关注。我公司采用酿酒原料为青稞，工艺为清蒸清烧四次清，用花岗岩条石窖发酵，山西汾酒用的酿酒原料与我公司不同，采用地缸发酵，工艺也有所不同。

34、公司应该在各省直辖市布局一部份天佑德酒的专卖店以提高天佑德的知名度和销量。

感谢您的建议！目前公司的营销推广战略是聚焦青甘、立足西北、布局全国，西北之外的全国一些有经销商的市场我们也在鼓励经销商往专卖店、体验店这个方向去发展。

35、你好，今年疫情严重贵公司产品销售业绩会受影响吗？贵公司有什么销售计划应对？

感谢您对天佑德酒的关注。疫情对社会经济的影响是广泛的，公司积极配合疫情管控并应对市场变化，通过增加营销服务和消费者营的工作来拉近消费者，与经销商配合做好市场工作。

36、国家非常注重粮食产量，今年来 25 国禁止粮食出口！天佑德有 25 万亩青稞粮食基地！10 万亩有机青稞，股市增加到农业板块？有利股市更上一台阶！

感谢您对天佑德酒的关注。公司采购青稞的合作企业拥有青稞基地和有机青稞，公司目前在海西德令哈有自己的青稞基地 1.8 万亩。

37、公司二季度市场推广主要集中在哪方面，目前效果怎么样？

感谢您对天佑德酒的关注。在年报中我公司披露，2022 年将合理规划区域市场，明确“深耕青甘、立足西北、拓展全国、布点全球”战略目标和实施步骤，首先滚动式开发西宁大区及周边区域市场，打好基础实现整体目标。

38、有没有什么资金加入？

感谢您对天佑德酒的关注。目前公司资金运作正常，详情请参阅公司年报。

39、各位公司领导好！天佑德青稞酒定位不应该仅仅只是在西边地区，我们作为上海的消费者和股东，在购买并且实际喝过贵公司的天佑德旗下好几款青稞酒之后，我们一致都觉得非常好喝！所以特别看好贵公司的天佑德青稞酒！强烈建议贵公司多在江浙沪地区做市场推广活动，商超铺货，餐饮餐馆销售！最好可以聘请一位有影响力的代言人，以小黑青稞酒为主打产品做市场推广！

感谢您对天佑德酒的关注。公司在省外市场积极拓展，江浙区域经销以团购为主积极开拓市场，后续将持续为消费者提供更好服务，感谢您的关心和对我公司产品的肯定。

40、公司会收购酱香型酒企吗？

感谢您对天佑德酒的关注。公司目前没有该相关信息披露。