

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	珠海市海泽股权投资基金管理有限公司尤其良；个人投资者韩跃峰。
时间	2023年3月16日
地点	公司七楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长李银会，董事、总经理万国栋，董事、副总经理、营销中心总经理范文丁，董事、副总经理冯声宝，董事、董事会秘书赵洁，副总经理、财务总监郭春光。
投资者关系活动主要内容介绍	1、投资者参观公司生产厂区； 2、投资者与公司高管交流。
附件清单（如有）	天佑德酒投资者交流活动会议纪要
日期	2023年3月16日

## 附件：天佑德酒投资者交流活动会议纪要

1、公司产品品质很好，尤其是国之德真年份从口感及其他各方面都有不错的优势，但是感觉产品有很多东西未挖掘出来，公司未来更大的空间也应该在省外市场。公司对于后期的销售有何考虑？

天佑德酒在青海及省外市场的占有率基本在 75%、25%。结合公司经营发展逻辑，公司制定了 3-5 年规划。青海作为天佑德的根据地，首先是要守住青海大本营。次高端国之德，高端天之德锚定品牌高度；同时抓中低端产品打造，如：家之德、人之德及世义德散酒品牌。同时，结合行业发展逻辑，天佑德的产品也逐渐向次高端、高端层面提升。在产品线布局方面，主要是围绕 500 元左右的次高端产品国之德真年份进行布局。中高端产品量不大，但是内行能够看到品牌高度，这是第一个主线；修身齐家治国德天下，天之德、国之德、家之德、人之德为第二个主线；从天之德、国之德等，各产品都有对焦的相应品牌。

投资者感觉产品的好多东西未被发掘出来，其实主要是在表达和宣传上，公司产品好的东西非常多，水、粮、环境、工艺，都是亮点，最近在研究怎么向消费者表达、传达。比如雪山融水与普通河水、粮食与高粱的区别。

公司未来的销售方向主要有以下几点：

第一，围绕增长逻辑，品质在提升的同时，提炼如何向消费者传达、传递产品内在的东西；公司通过多年积累，有接近 5 万吨原酒，有足够的陈酿原酒保证品质。

第二，从两个方面增长信心。今年最明显的变化一是终端利润空间提升；二是消费者消费意愿快速恢复，公司对产品的认知表达与消费者差距逐渐拉近。

第三，省内省外市场的定位。青海是大本营，青海解决生存问题；外阜市场是发展问题。将来在销售模式上：找有消费潜力的地方去做，有消费能力的地方去做。更加倾向于有消费基础的营销，比如晋陕豫市场，有一定的消费基础，目前也有一定的销售增量。一个是沿海市场及是经济消费市场，有人口基础、有消费需求，有购买力。

2、希望公司整体业务结构能够聚焦。全国市场上，对产品的识别度较低，公司准备如何解决？

产品聚焦这块，公司的主业一直是白酒，目前品类确实较多。公司品类较多，出于天佑德青稞酒的历史原因以及天佑德所处的位置，青海 500 多万人口，喝酒人口只有 200 余万，因此除了打造红四星这种大单品外还要全价格带覆盖，才能更好的覆盖核心大本营市场。公司现在主导青海，其他重要市场一体化，逐步推进全国一盘棋。比如，甘肃、晋陕豫等市场。省内目前主要是产品升级，推出 100-200 元价位的起量产品。同时不断做结构升级，在原有深度分销模式下增加配额制。省外市场，占比较小，但是有很好的发展空间。

### **3、省外市场的组织架构上，会有什么变化？是否会增加营销费用。**

公司目前确实在做组织架构调整的工作，公司在省外的市场，主要由子公司北京天佑德负责。公司向北京公司调遣了营销方面的人力，来做省外市场的支撑，把晋陕豫作为重点投入来做，同时寻求潜在消费者领袖，如援青，对青藏高原感兴趣的一些客户群体。

公司在组织架构调整方面，所增加的营销费用在预算范围之内，更关注以果为本，用成绩来说话。

### **4、天佑德在省外布局还不成熟的情况下，计划以多快的速度完成省外布局？**

公司对于省外，一直都有布局。省外市场是发展的关键，但是发展过程中不确定因素很大，根据公司的成长逻辑，应该会在5年后有改观。

### **5、如何加大公司产品的渗透力度？**

公司会在确保维持正常利润留存的情况下，拿出一部分利润来支持市场，保证产品的宣传工作。

### **6、公司产品高端化开发，将来在产品开发方面有什么布局？**

公司在生产技术方面，投入了大量的精力；并且致力于把品质做到极致，有了高品质的原酒，营销端，产品就可以进行排列组合，开发出市场需要的产品。做品质的过程中，未来将持续赋能，首先做好，其次讲好。在历史、文化、工艺、香型、健康等方面持续发力。