

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：2023-002

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	投资者网上提问
时间	2023年5月23日（星期二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长李银会 2、董事、总经理万国栋 3、董事、副总经理、营销中心总经理范文丁 4、独立董事邢铭强 5、副总经理、财务总监郭春光 6、董事、董事会秘书赵洁
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、请问贵公司后期有开发真年份9年或者更高年份酒的计划吗？</b></p> <p>您好，在逐步的规划中。谢谢。</p> <p><b>2、互助大本营都没有接待用的酒店吗？</b></p> <p>天佑德集团下属彩虹部落有酒店，也是故土园5A景区的重要部分，欢迎来，我们安排好。</p>

3、请问贵公司目前3年、6年及以上基酒储备量大概分别是多少啊？  
谢谢。

您好，公司对于年份原酒制定了储存规划，年份原酒在逐年增加，目前公司整体原酒的储量超过5万吨。谢谢！

4、比如五折住你们的自营酒店也好啊

您好，上市公司没有自营酒店业务板块。谢谢！大股东可以支持股东们来青藏高原。

5、天佑德是个有特色的知名酒企，希望公司的主业一直能围绕着“酿好酒，卖好酒”（巷子深不是理由）这两样事，不要衍生些七七八八的副业，当然酒糟的面膜等产品深入利用也是赞同的，只是不要跨行业，比如什么特色旅游也不要做，个人的一些浅见，供参考。

非常对，葱油饼。我们就是要围绕大青稞产业，做好青稞酒。谢谢。

6、李董事长好，酒企是很特殊的行业，重视市值，才能促进股东们更大的消费，不像其他上市公司的产品，没办法快速消费，天佑德酒值得期待！  
谢谢！

共同努力，共同期待，谢谢。

7、请问公司能不能加入一些酱香特色，拉低酱香酒的价格，并且提高公司。

坚持自己的，坚持好而不同。谢谢建议。

8、聚餐聚饮就一定会选天佑德？上市十多年公司凭什么回报股东？是酒不行？还是管理层不行？抑或是消费者、投资者没眼光？

各种原因都有，我们在过去的几年都是在快速修正，最难以改变的是，我们本土市场太小，当然还有我们的品牌力。谢谢您投资天佑德，我们会努力。

9、请问青稞酒储存几年后喝着口感更好？

青稞酒属于清香型白酒，普通青稞酒需要至少陈化老熟1年，优质青稞酒需要至少陈化老熟3年；我们推出了真年份大于等于6年的产品，可以增加个人瓶储藏，我觉得10年左右更好。

10、请问李董事长，公司在制定战略发展计划时，2023, 2024, 2025 这三年的营收目标是多少呢？或者逐年营收增长目标是多少呢？其他白酒公

司一般都有具体的目标数字,但在天佑德的官方报道中我们没有看见具体数字,能否解读一下原因?谢谢

增长目标我们会按照规则及时披露,近三年我们要求企业、团队、产品不能掉队。谢谢。

11、很希望去酒厂实地看看,顺便青海一游。期待公司能组织安排好,我们股民可以自费。

公司考虑安排专门人员,对接服务好各位,客来了,福来了。谢谢。

12、李总您好,四川酒大多采用高粱等5种原材料,请问天佑德酒在原材料方面是否有创新考虑呢?比如除了青稞外再添加一些其他粮食。谢谢。

不同原粮对白酒的口感还是有影响的,我们在做一些提高适口性的中试。谢谢。

13、股东考察酒厂提供个住宿怎么约,不应该是针对一个幸运股东的特权,应该是针对全体股东的一种宣传机制。

您好,感谢您的建议,如有需求可以拨打 0972-8322971 联系我们,股东也是消费者,我们也有请进来,走出去,欢迎体验!

14、舍得、五粮液等知名酒企在去年春都在中央电视台春节联欢晚会上做广告了,难道你的另辟蹊径比这些知名酒企更有成效?

我们所处的阶段完全不一样,学我者生,像我者亡,这是经营的基本道理。谢谢您的分析和引证。

15、董秘您好,请问西宁开元宜居酒店是属于集团公司资产还是上市公司资产。谢谢

您好,西宁开元宜居酒店为集团运营、属于集团业务,租赁了上市公司部分的资产。谢谢!

16、李董事长好,天佑德股价太惨了,上市12年,还低于发行价,还不包括这12年中人民币的贬值,股东们生活举步艰难,希李董事长能重视一下,谢谢!

我内心的感受一样的,相信青稞酒、相信天佑德,我也相信我们自己团队会把业绩持续做得更好。谢谢您12年的执著。

17、李总您好,为北京大学捐赠股权这个事情社会关注度还是很高的,

也体现了您的善行，这增强了我持有天佑德酒的信心。我上次给您建议利用北京大学这个平台来提高销售收入的办法，个人还是有一定的可行性，建议您评估或者采纳。谢谢您。

在推进，北大方面也积极配合。谢谢。

18、股东到互助县去考察能不能提供个住宿的酒店。

可以，提前约，特别是夏天，游客非常多。欢迎。

19、公司向北大捐 1 个亿的股票资产，李董说是为了让北大校友推广天佑德，但不少股民说是利益输送，是为了让李董的子孙能就读北大打开方便之门，请问是股民说的这样吗？如果不是，为什么不将这笔资金投入中央电视台或其电视台做广告宣传费用呢？

谢谢您分享想象力，您的建议考虑过，但是品牌打造是长期的工夫，需要另辟蹊径。

20、李总您好，前期我给您提过不少的建议，谢谢您的回复！再次建议您重视公司市值，天佑德酒是好酒，就是知名度和认可度还不太高，提高知名度的方法还是要集思广益，比如公司品牌规划、销售策略等最好依靠专业团队来比较好！后期还是应该重视股东建设，毕竟有 5 万多股民，就算每人买 2000 元就是 1 个亿的营收啊！但是这必须让股价能支撑起股民买酒的动力啊！天佑德加油！

我们会进一步加强和股东多种方式的交流，欢迎股东们来青藏高原实地考察。谢谢，一起加油。

21、中酒网为什么要从北京发货，北京的运营成本不应该是最高吗？而且北京那么远也不利于提高物流效率啊

谢谢您对公司的关注，中酒网在北京运营的物流效率和单位物流成本在业务部门管控下合理比对选择，谢谢。

22、李董事长好，希望管理层们以个人名义增持天佑德股票，哪怕 100 股都好，给股东们一点信心，谢谢！

谢谢建议。

23、市场上有 2 亿股民，市做大就是最好的广告，酒的销量也会水涨船高。

您好，我们也非常赞同您的想法。公司上市初期的证券简称是青青稞酒，

也是为了通过A股市场扩大宣传公司品牌,将公司简称变更为“天佑德酒”。同时,公司也会不断做大做强,与员工、企业、股东等多方共赢。

24、青稞酒产品的品质很好,又是国家农业政策支持绿色有机食品基地,贵公司的抖音直播里面的小姐姐虽然很敬业,但奈何来的人确实有点少,可否能和东方甄选这样的大电商先合作几把,把知名度打出去,更好的促进消费?

感谢您的建议,在直播带货方面我们也在积极探索,寻求更多的方法推广和宣传天佑德青稞酒。

25、公司为什么当初没有借助和酒资本合作的机会,而借劲酒的营销渠道铺销全国呢?目前向郎酒、国台、红星二锅头等知名酒企都在谋划上市而不得,是否能和它们进行资本合作呢?

你好,天佑德酒属于青稞清香型白酒,与劲酒在品类、消费受众、消费区域有所区别,也不是公司全国化的主要模式。目前白酒企业在A股市场的借壳和直接IPO应该都比较困难。谢谢!

26、你家的酒是好酒,这个可以肯定,但股价不给力,其实公司要维护一定的知名度,就要适当的市值管理,这样比什么广告都强,想想吧,还有那个上市10年的白酒股价比你们低呢?股价上去了比你发任何广告都强,不要小瞧股民的力量,其实这才是吸洪效应增加销量的最有力方法之一...

明白您的想法,感谢您的建议,我们在实际工作中努力处理好业绩和股东的关系。

27、但天佑德的定位,应该是走向全国大市场,需要战略投资者,毕竟产能产品品牌积累到一定程度,如引进汾酒集团,会立刻起飞,良心健康好酒,我不信走不出去,您认为。

感谢您的建议,我们在实际工作中考虑。

28、青稞酒是个有特别属性和壁垒的酒品,喝着也挺好,天佑德这个名字也挺大气,只是李总减持股票是用于个人其他产业的投资需求吗?希望别再这样减持,刚才看有个网友提问的好,还不如找个战投一次性多转让点,或者李总什么时候也考虑增特点?

需求是多方面的,一厢情愿的事情很难。感谢您的成人达己的建议。

29、请问公司没考虑引入战略投资者将公司做大做强吗?

您好，做大做强是天佑德酒的目标，我们不排除推进一切真正能为天佑德酒好的方式和方法，也非常感谢您的建议，如果某些方法是昙花一现，意义就不大了。谢谢！

**30、公司子品牌或者系列酒总体比较杂乱，后期公司在优化品牌建设方面有什么具体打算吗？谢谢**

感谢您对天佑德品牌及系列酒的关注，目前我们正在做些梳理与优化！

**31、建议李总利用北京大学这个精英平台，请专业人员策划和营销，提高天佑德在北大校友圈的知名度，并能实实在在通过北京大学校友圈这个平台把公司高端白酒卖出去！**

对，谢谢您。

**32、董事长是否会把股份转让给具有全国运营能力的大资本？**

白酒行业我们了解比较多，资本和运营能力完美结合的合作方还没有看到，期待。谢谢您的建议。

**33、最后冒昧请教一下，国之德 G6 及出口型酒实为好酒，为什么现在竞争不过其它高端酒，感谢，我感觉这两款酒走向全国都会大火才对，我天天喝国之德。**

感谢您对天佑德品质的认可！也感谢您一直饮用天佑德酒并进行推广，一个好的产品大火是需要时间窗口的，也是与品牌自身的诸多因素有关的，目前，天佑德品牌正在从品牌自身美誉度建设、品质持续提升及活动推广上加强，消费者对国之德 G6 及出口型这两款酒的喜好度也在逐步增强。

**34、贵公司年报将 60 元及以上的白酒定义为中高端白酒，这个定位是否太低端了，能否在后期提高中高端白酒定义价格？**

感谢您对公司的关注，按年报披露内容公司目前划分为普通、中高档两档并对应相关品种，公司会关注行业内划分及自身产品特点综合考虑，谢谢。

**35、和你们交流，对你们很无语，酒类股股价比 2011 年的时候最低的时候都低，没有考虑过股民感受，没有考虑过每年拿利润回购吗？**

您好，公司在盈利年份每年进行现金分红，且不低于每年净利润的 35%，积极回报投资者；至于回购，需要考虑公司资金等多方面因素。谢谢！

**36、舍得酒原股东也是先营后销，结果其他省份都不见舍得酒，换了上海的大股东之后，立马其他省份都有舍得酒进超市了。所以直接打通外省超**

市这一关是最重要的。要想营，也得在大媒体或者大网红那里做广告，才是真正的做营。

感谢您的建议，同时感谢您对天佑德青稞酒的关注！

37、您好，李董事长，我对贵公司的产品质量及口感表示敬佩，好人好酒。

谢谢认同，辛苦您多传播。

38、鸡生蛋还是蛋生鸡？还是先把市值做大，股东们有钱了，可以促进更大的消费，良性循环，谢谢！

谢谢。

39、@董事长，请问“李灵儿”何时与公众见面？开发数字人的初衷是什么？

“李灵儿”初步的设计已经完成，后面更多工作是培训、培育，逐步能够胜任公司的产品、品牌、文化、历史等传播。开发的初衷是，能够有更多的场景、更准确的推广天佑德青稞酒，成为天佑德不同场景的代言人，比如自行车、网球、高尔夫赛事中的万能传播者。谢谢。

40、舍得原控股股东因地产资金紧缺，挪用上市公司资产导致舍得酒不能铺销全国，后被查，天佑德是否也有类似情况？

您好，公司不存在控股股东非经营性占用上市公司资金的情形。谢谢！

41、请问贵公司考虑采用哪些具体措施来提高资本市场市值？

您好，多维度高质量发展、不断提升业绩水平、持续进行现金分红，积极承担社会责任，做好公众公司，积极回报投资者。谢谢！

42、青海作为公司大本营，但是人口只有不到 600 万人，还没有华东地区一个地级市人口多，人口稀少是制约公司做大做强的瓶颈，贵公司之所以进不了华东市场是因为你们没有渠道，既然这样你们可否考虑并购华东本地的酒企利用他们的渠道呢？比如安徽的宣酒，或者引入战投，利用别人渠道借鸡下蛋。比如中粮！

谢谢您的建议，我们会坚持我们的战略不动摇，坚持做好产品、品牌与服务，做好消费者的运维工作，目前，我们在华东市场已进行了局部的团购招商布点工作。

43、酒确实是好酒，希望公司今年有好业绩有大发展。

好酒也怕巷子深，需要更多忠诚消费者认同、认购，请您和朋友们多多推广。谢谢。

44、李董您好，当务之急引入更有实力合作伙伴，虽然有可能失去控股权，但体量做大了市直比现在强几十倍，以后有这种可能性？共同富裕！谢

不管谁做大股东，企业经营好，员工、股东、社会满意，是我们的首要目标。所有适合的方式，我们会及时调整，谢谢。

45、希望能引入国资背景的战投，总比一点一点的二级市场抛，来的好。小股东投资公司股票多少年没有回报，日子也不好过啊。

您好，感谢您对天佑德酒的关注和建议，我们会做好产品、做好品牌、服务好客户，积极现金分红，回报投资者。谢谢！

46、李董，公司股价持续低迷，接下来还有坚持计划吗，在云南大型超市也不见贵公司产品，后续有计划向云南开发市场吗

有云南市场开发计划，云南的饮酒氛围很好，也接受青藏高原的文化。今年四月，我们赞助了云南大学的百年校庆，通过核心人群的产品推广、品牌传播，建立认知，先营再销。谢谢。

47、天佑德好喝不上头，真正好酒，但营销和管理就如同井底之蛙，感觉缩手缩脚，每年数据很好证明！

首先感谢您对天佑德酒品质的认可，近年来数据不好看，主要与我们的中高端产品推广及营销转型不到位有关系，目前，我们正在进行营销转型，围绕用户运维做文章，并加强营销管理的力度，也希望您长期关注与支持。

48、不要说规则，折价百分之十李董会可以选择不卖啊，如果真的要卖就直接卖到市场上，把股票干跌停！这样最少痛快一点

你好，大股东基于自身资金需求，选择通过大宗交易出售 IPO 前限售股，该部分股本 6 个月之后才能解除限售，减少对二级市场的冲击。谢谢！

49、很多酒企都和千万网红合作带货，比如我就买过李国庆带货的酒。请问贵公司有无此类针对中、青年喜好的购买方式进行营销计划？

您好，直播带货是趋势，我们目前也在积极尝试。

50、想做广东的总代理、如何申请

您好，请拨打 4009 969 969 咨询即可！

51、请问李董你打算最终减持到持股多少？让我们小股东心里也有个预

期啊，你这年年减持，让人感觉不到希望啊！

根据大股东经营的需要，我对天佑德有足够信心，一定会和股东一起分享成果。谢谢合作。

**52、请问 2023 年公司的营收目标是多少呢？谢谢**

您好，公司内部制定了业务和财务业绩目标，公司经营层也根据目标做了业务规划，目前公司各中心、各部门按照既定的目标推进工作。谢谢！

**53、1、请问最新股东人数是多少呢？/2、公司后期是否打算通过投资者提问的方式来公布股东人数呢？谢谢**

您好，公司会按照深交所的要求，在定期报告中公布股东人数，公平对待每一位投资者。谢谢！

**54、请问去年 G6，或者说真年份 6 年销售了多少吨？**

您好，G6 青稞酒也是天佑德真年份青稞酒，属于公司战略产品，我们对于该产品有长期规划。

**55、最后谢谢李董事长及各位董事与领导多年辛苦付出，才有现在充满希望脚踏实地的好企业，祝天佑德酒业事业蒸蒸日上，越来越好。**

谢谢，我们团队会一直拼搏，为投资者带来价值。

**56、李董好，能谈谈今年和明年的业绩目标和实现的可能性吗？至少访谈到目前为止，没看到有啥好消息。**

困难依旧很大，我们团队会努力，推动根据地、板块市场深耕，继续开辟新的市场，“上山下乡”，推动中低端产品扎根，中高端产品的爬坡。谢谢。

**57、为什么广东商超超市没有看到贵公司的产品、是不是不看好广东这个大场市，谢谢。**

您好，目前主要在西北进行销售，其次是重点要打造晋陕豫核心市场，其他市场逐步覆盖。

**58、既然贵公司在寻求省外市场，为什么不加大广告宣传的力度，比如在中央电视台黄金时间播出贵公司的产品广告**

感谢您的建议，在后续的相关工作规划中会进行参考。

**59、请问大股东结束减持可以提前承诺并告知一下吗？**

您好，大股东减持严格按照深交所的要求，通过集中竞价交易提前进行

了预披露，减持进展也及时披露；整体减持每达到 1%、5%也进行了相关的披露。谢谢！

**60、请问李董事长，目前天佑德酒的销售额约占青海市场的百分比例多少，非常感谢。**

全部销售收入看 40%左右，但是我们的重要收入来源于 200 元以下的价位，超高端产品基本没有我们天佑德的份额。谢谢。

**61、虽然白酒的有旺季和淡季，但是纵观别的白酒公司，第二季度虽然盈利弱一点，但是不至于亏损，三四季度盈利能力逐步恢复，但是贵公司最近几年除了第一季度盈利能力尚可，其余都是亏损，请问您们是怎么做到亏损的。能合理解释一下吗？**

您好，增加盈利的方式：一是销量提升，跳过盈亏平衡点；二是对市场投入进行合理规划，逐步改变财务状况。

**62、那么大一个上市公司就只可以靠过年的行情来盈利了吗 天佑德惨到这种地步了吗？**

您好，增加盈利的方式：一是销量提升，跳过盈亏平衡点；二是对市场投入进行合理规划，逐步改变财务状况。

**63、面对像五粮液，老白干等知名品牌的取名方式，天佑德是否能改成天青稞？**

谢谢您的建议！

**64、请问贵公司是否有将中酒网以及葡萄酒业务剥离至集团公司的想法？**

目前没有这样的想法。

**65、葡萄酒公司年年亏损，为什么不关闭？**

马克斯威葡萄酒发展趋势向好，逐步成为纳帕有影响力的酒庄，只是这几年的疫情带来很大影响，相信近两年会持平，甚至盈利。当然，葡萄酒庄给我们这样的青藏高原白酒品类、品牌，会带来走向世界市场的更多机会。谢谢您的思考。

**66、除了青海，北方哪些地区的消费量比较大？**

您好，除青海之外，主要以青海、甘肃一体化运营，还有省外部分市场，比如陕西、山西、河南等市场。

**67、你们的意思如果规则可以五折卖，你就五折了？**

你好，集中竞价和大宗交易本质上是撮合交易，有规则有撮合，集中竞价、大宗交易、协议转让等也是规则允许的标准交易形式。谢谢！

**68、您好，李董事長，我对贵公司产品的质量及口感打一百分，好人，良心酒。**

做好产品是第一位，我们会用更多的担当把产品卖好，为股东、社会创造价值。谢谢鼓励。

**69、我认为贵公司今年起，会逐步收复青海市场，真正的青海酒业龙头，因为没人不喜欢好产品，您认可吗，谢谢。**

感谢您对天佑德青稞酒的关注和认可！

**70、请问目前公司有引进战略投资者的打算吗？**

您好，大股东存量股份转让或是上市公司新增股份，是控股股东和上市公司股东从融资、战略等多方面的考量，也属于重大信息，公司如有上述重大事件会及时履行信息披露义务。

**71、市场公允的价格就是现价还要折价百分之十吗？**

您好，不低于9折是大宗交易的规则，并不能表示是否公允。谢谢！

**72、请问贵公司是否考虑开展股权激励计划？**

您好，公司如有计划会及时公告。

**73、为什么每一年都是一季度盈利，接下来的三个季度都在搞慈善。**

您好，主要是销量与盈亏平衡点之间的关系，就白酒市场而言季节性、节日对白酒销售影响较大，特别是每年第一季度春节销量占比最高。

**74、请问北大捐赠股权后，公司打算如何利用北大平台来提高销售？具体有什么实际行动或者打算吗？**

优化股东结构，通过北大及北大校友持续推动天佑德的品牌传播，推动青藏文化的传播，带动青稞酒的认知和销售，我们都在准备和陆续开展。比如，赞助产品“北大125周年纪念交流会”“77-78级北大校友返校，归来依旧是少年”等大型活动，希望通过持续的推广，天佑德能够成为北大精神的一部分。谢谢关注。

**75、贵公司市值为什么一直很低迷，是不是酒销量上不去**

您好，A股市值大小由多种因素决定，公司本着做好产品、做好品牌、

服务好客户的宗旨，积极现金分红，回报股东。

**76、为什么每年一季度是赢利的，后三季度赔钱？**

您好，主要是销量与盈亏平衡点之间的关系，就白酒市场而言季节性、节日对白酒销售影响较大，特别是每年第一季度春节销量占比最高。

**77、董事长您好，正涵投资（战投）退出，是否意味走了几年的弯路？**

谢谢！

正涵公司作为股东，是自己主动选择的投资行为。

**78、，您好，李董，大宗交易为何频繁折价那么低卖？是否不看好公司发展？或者市场不认可公司价值？谢谢！**

肯定是坚定不移看好天佑德青稞酒的发展前途，也会不遗余力的做好公司。减持或者增持是根据股东自身的经营需求，价格都是市场公允的选择。谢谢。

**79、汾酒和天佑德都属于清香系，汾酒已 3500 亿市值，希望能复制汾酒营销策略（国资控股），谢谢！**

谢谢您的提问，汾酒一直是我们学习的对象，很多方面我们也在借鉴，但天佑德目前的产品形式、市场规模及品牌的美誉度、知晓度方面与汾酒还有较大差距，有的还不能完全复制，比如：我们在中高端产品推广及大单品建设方面均不能完全效仿，我们的基本盘在青海，青海 594 万人口规模中，我们必须全价格带覆盖。当然，我们也在极力寻求省外市场的增长点，今年及以后重点要打造晋陕豫第二根据地。

**80、请问李总减持计划完成没有？**

减持或者增持都是根据自身的经营需要出发，我们会按照相关规定及时披露。谢谢。

**81、公司上市 10 年仍然破发，在白酒行业股票里，非常罕见，这个跟公司业绩不稳定和李董不断减持有很大关系，请问李董你既然选择减持，为什么不一次性转让给一家战投呢？你常年零零碎碎的减持让广大投资者亏损累累，身心疲惫。如果选择一家战投一次性转让，你也能快速获得现金，既能给公司治理带来活力，也能通过战投渠道提升业绩，是个多赢的局面，李董你会考虑引入有实力的战投吗？比如中粮这样的国企背景集团。**

公司股价表现不好与公司的业绩直接相关，作为董事长肯定要承担责

	<p>任,结合公司的实际经营管理现状,我们会把业绩持续稳定增长放在第一位。作为大股东减持,是根据自身经营需要,如果条件成熟我们不反对引进更多合适合作伙伴。谢谢。</p> <p><b>82、我想知道中酒网去年的净利润是多少?</b></p> <p>感谢您对公司的关注,按公司 2022 年年报披露内容,中酒时代酒业(北京)有限公司 2022 年净利润为-183.49 万元。</p> <p><b>83、尊敬的董秘:别家白酒 10 年 10 倍,贵公司十年不动,甚至倒贴,你说是公司水平不行还是股民眼镜不亮?你那个提升业绩年,还有多少人信?今年会有大的改观吗?</b></p> <p>您好,随着宏观环境改善,聚餐聚饮场景恢复,公司整体业绩恢复中,具体财务数据会随定期报告一起披露,谢谢!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-05-23