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: 2025-004

□特定对象调研□分析师会议
□媒体采访□业绩说明会
□新闻发布会□路演活动
√现场参观
√其他(<u>个人投资者)</u>
大 宁 时拿工光姐姐的太大把次来
东方财富证券组织的个人投资者。
2025年8月5日 (周二)下午 16:30~18:00
青海互助天佑德青稞酒股份有限公司七楼会议室
董事、董事会秘书赵洁
高级酿造顾问喇录忠
证券事务代表尹启娟
1、投资者参观公司生产厂区;
2、投资者与公司高管交流。
否
天佑德酒投资者交流活动会议纪要
2025-08-05

附件: 天佑德酒投资者交流活动会议纪要

1、"青青稞酒"名字在青海更具代表性,为何改名"天佑德酒"?

A: 近几年,天佑德品牌占公司整体自有品牌青稞酒的比例超过了 50%。公司基于突出 天佑德品牌,将证券简称调整成为天佑德酒,使公司在公司名称、品牌名称、证券简称保持 了一致。当然,公司依然是最大的青稞白酒企业,公司基于不同地域对青稞、青稞酒的认知 考虑宣传的侧重点。

2、公司如何拓展市场,特别是青海本地及周边省份如甘肃、四川等地的市场拓展,还有针对年轻消费者的产品研发和市场推广计划?

A: 今年,公司在除青海、西藏以外的区域加大对百元及以下产品的布局,增加了渠道销售。对于青海市场,公司仍然是全渠道、全价位带的覆盖,不同的时期侧重的价位带会有所不同。甘肃市场在推动,青海和甘肃的逐渐融合、一体化。四川市场由西藏公司覆盖,通过旅游融合等拓展西藏阿拉嘉宝品牌产品。近两年,新消费崛起,公司也在积极的尝试提供新的消费需求,主要以果味+的产品为主,目前推出了28度柠檬青稞酒,可以单独饮用,也可以作为基础调味酒使用;还有一款雪梨流沙酒,针对喜爱香甜口感的需求开发。

3、酿酒用的粮食原材料价格波动对公司成本的影响是否较大?公司的应对措施?

A: 这几年一直处于波动上涨的状态,酿酒原料在整体成本的占比不高,波动不会造成重大影响。公司通过与农场签订长期战略协议,保证公司酿酒原料的供给,公司给予保护价格,维持青稞市场的量与价格的平衡。当然,公司自建青稞基地,培育公司享有知识产权的青稞品种,增加原酒的独特性。

4、公司中高端产品的销售情况怎样?

A:公司 100 元以上的产品的占比在 50%左右。公司 500 元价位带的真年份产品,经过 3 年多的改版上市,在青海本地市场已经初步形成了圈层的影响和认知。

5、贵司在 2025 年 6 月 23 日公告的全资子公司西藏阿拉嘉宝酒业有限责任公司拟投资 1.6 亿元改扩建酒庄,这一投资决策的规划是什么?

A: 西藏自带旅游属性,每年进藏的游客数量众多。西藏公司改扩建酒庄主要基于以下几点: 1)白酒产业增速放缓,消费需求理性化,个性化、多样化,传统渠道、移动互联、个性定制多渠道并存,品质、服务需要升级。2)基于行业现状,公司以"产区思维、酒庄模式、名酒定位、智慧管理"作为指导思想,突出"品质、稀缺、生态",打造"博物馆中的酒庄",将西藏独特的文化、生态资源可通过酒庄实体化呈现,将酿酒工艺、藏文化展示、自然景观融为一体,形成不可复制的品牌标识。3)同时,酒庄可作为特色旅游目的地,直

接带动产品销售及品牌曝光。

6、公司的销售渠道主要有哪些,线上和线下渠道的销售占比情况如何?

A:公司的销售渠道主要是厂家直销和经销,2024年,公司线上销售占比为4%多。

7、2024年公司净利润大幅下滑,针对提升盈利能力,2025年采取了哪些具体措施?

A: 2024年,公司实现营业收入 125,484.07万元,较上年同期增长 3.69%,实现归属于上市公司股东的净利润 4,213.53万元,较上年同期下降 52.96%。公司加大了对终端、消费者的回馈,同时加大了对重要战略产品的投放力度,本年度市场费用同比增加 3,000 多万元;加之,公司实施 2023年限制性股票激励计划需要进行股份支付记账处理,对 2024年归属于上市公司股东的净利润影响额为-2,368.89万元。

公司 2024 年净利润下降的主要因素是费用的投入和股份支付的记账影响,2025 年,公司从增收和精准费用投放两个大的方向上来提升盈利能力。增收方面,公司 2025 年对青海、西藏以外市场增加了百元及以下价位带产品的渠道建设,创造增量市场;对无效的销售动作进行精简,主要投放在促进终端动销以及消费者开瓶动作上。

8、公司未来是否会考虑拓展除青稞酒、葡萄酒、威士忌以外的其他酒类业务?

A: 青稞的亮点普及的并不广泛,青藏高原对于人身心的积极影响也在有序推广。公司会始终坚持青稞、青藏的内核,以此为原点开发产品。目前公司基于消费新需求趋势,开发果味+产品,也在积极筹备青稞香槟。