

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：2024-003

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	2024年6月19日（星期三）下午 14:30~17:00
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、总经理万国栋 2、董事、董事会秘书赵洁 3、副总经理、财务总监郭春光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</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、天佑德上市十几年，大部分时间股价在发行价以下，对此董事会有没有专题调研深刻反思剖析原因，研究解决方案，并向股东会报告。一个拥有稀缺优质资源禀赋的上市公司，占据优质稀缺赛道，目前交出的成绩单只能是不及格，无法向股东和青海人民交待，希望上市公司对此有积极态度，努力作为。</b></p> <p>您好，非常感谢您对公司的关心，公司董事会对此也非常重视。公司将专注主业，提升公司主业价值，并积极创造价值，回报投资者。2023年公司也提升了现金分红比例，并计划进行2024年中期分红，积极回报投资者。谢谢！</p> <p><b>2、公司对环保和安全生产有哪些新的投入和措施？</b></p> <p>感谢您对天佑德酒的关注。公司按政策法规的要求，积极配合开展环保及安全投</p>

入，对生产电机替换了防爆节能电机，维护并升级在线污染物的检测，对低碳节能设备积极调研并适时按需更新，持续进行环保锅炉的更新改造工作，按公司战略规划公司将持续完善环保及安全生产工作。

**3、归母净利润（CAS 中国会计准则）达到 8,958 万人民币，同比增长 18.36%，请问公司在哪些方面取得了显著的成本控制和效率提升？**

感谢您对天佑德酒的关注。按年报披露，公司在 2023 年度销售取得明显提升，销售品种结构优化，在费用支出方面强调对营销业务的聚焦，提高经营管理效率，控制非经营性费用的合理支出等多方面管控，实现归母净利润取得同比增长。

**4、尽管营收和净利润均有所增长，但净利率仅为 7.67%，公司在提升净利率方面有哪些策略和计划？**

您好，净利润是由毛利率、费用、营收决定，目前公司推行阿米巴经营管理，在费用控制方面做的相对较好，下一步将加大中高端产品的投入力度，提升毛利率的同时增加营收；在毛利率控制方面，营销层面设定以斤单价进行管控。

**5、公司如何评估其存货的会计处理方法和存货计提对利润的影响？**

感谢您对天佑德酒的关注。按年报披露，公司按会计准则及其指引真实准确进行会计处理，将持续按会计准则及相关监管要求真实准确开展会计核算工作。

**6、每年一季度赢利？其他季度亏损，贵公司怎么做到的？有没有财务造假，跟别的白酒利润品牌差距太大。**

您好，市场盈利比例由毛利率、固定费用、变动费用等多个因素决定，每个季度盈利比例不同是因为市场盈亏平衡点在影响。

**7、公司如何应对原材料价格波动和市场竞争压力？有哪些风险控制措施？**

您好，公司积极加强与供应链生产厂家的共同努力从设计到生产加强降本增效工作，积极推进生产酿造及包装系统的效率提升，持续开展设计创新、标准优化、工艺创新与改善来提高生产系统工作效能以降低耗费，有效应对不利影响。谢谢！

**8、公司在青海省实现的营业收入高达 8.07 亿元，占比高达 66.65%，如何平衡省内外市场的拓展和布局？**

您好，公司进一步巩固青海大本营市场，并将大本营市场的战略防线前移至人口基数和白酒消费容量较大的甘肃市场。同时，全国化进程以晋、陕、豫为战略核心市场，聚焦重点区域、重点资源，全力打造样板市场。此外，积极布局华东的无锡，华南的福州、南宁，华北的张家口等重点外阜市场，为公司全国化进程做好前期布点工

作。

**9、公司的资产质量如何？是否存在潜在的资产减值风险？**

感谢您对天佑德酒的关注。按年报披露，经审计的公司资产真实完整且正常运营，公司将持续按战略规划积极开展运营。

**10、美国葡萄酒公司一直亏损？贵公司有没有打算注销计划，上市十来年了，股价破发，有没有财务造假？**

您好，公司历年财务报告经会计师审计，不存在上述情形。美国葡萄酒业务有拓展品类，青稞白酒出海双重意义，属于公司整体业务的一部分，近年来酒水消费也有多元化的消费趋势，葡萄酒板块是公司主要业务的延伸，有其特定的意义。谢谢！

**11、公司的长期股权投资变动幅度较大，是否涉及新的战略投资或合作项目？**

您好，不涉及新的战略投资和合作项目。谢谢！

**12、毛利率从 62.02%提升至 63.01%，请问公司采取了哪些措施提升毛利率？**

您好，毛利率的提升得益于中高端产品销量的提升，根据公司 5 年发展规划，一直在中高端产品营销上加大投入，提升市场占有率。

**13、公司对未来几年的战略规划是什么？有哪些具体的实施步骤和预期目标？**

您好，未来五年，公司将“聚力营销转型”、“聚焦白酒板块”、“拓展新型业态”、“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，持续探索和创新直播、电商业务发展模式，大力拓展威士忌、葡萄酒等新型业态。同时坚持“白酒+青稞酒”“销量+数据”“空间+时间”“风味+健康”“文化+活力”五大战略定位，紧紧围绕核心业务目标，提升产品核心竞争力，加快流程再造步伐，持续提升企业管理水平，进一步巩固公司在青稞酒行业的领袖企业地位，将天佑德品牌打造成为青藏文化的代表，将天佑德工艺打造成为青稞酒传统酿造技艺的代表，将天佑德青稞酒打造成为中国白酒的独特品类，2027 年全面建成具有显著差异化竞争优势的中国白酒企业。谢谢！

**14、公司的销售费用、管理费用、财务费用总计 4.28 亿元，占营收比例较高，公司如何优化费用结构？**

您好，公司将在不同板块及市场在投入与产出方面加强阿米巴预算管理。同时，不断优化预算管理思路和方法，合理规划费用投入比例，提升公司盈利能力。

**15、天佑德酒 2023 年总营收达到 12.10 亿人民币，同比增长 23.50%，请问这一增长的主要驱动力是什么？**

您好，2023 年度业绩驱动因素：

（1）受益聚饮、宴席、走亲访友等消费场景复苏，加之，旅游场景带动，公司核心销售区域销售表现向好。

（2）持续优化产品线，明确各价位段主推产品，坚持天之德四季之酿、国之德真年份产品定位不动摇。报告期内，公司围绕核心主推产品，着重推进 150-200 元核心价位段产品增长。

（3）狠抓渠道基础工作，持续规范终端业务工作开展，提升业务团队工作效率和执行力，促进业务团队终端基础工作向标准化、规范化、精细化管理方向发展，并以“四定六达标”为基础进行严格执行业务人员能力考核工作，做深做细“四定六达标”。谢谢！

**16、公司固定资产占比较大，是否会影响现金流和盈利能力？公司有何优化策略？**

感谢您对天佑德酒的关注。按年报披露，公司固定资产规模较年初略有下降，公司现金流及盈利能力配合公司战略发展保持良好发展趋势。公司固定资产主要集中在酿造、包装生产及其他经营办公资产，正常经营使用良好，持续重视在工业智能化改造及低碳环保方面跟进国家政策及行业发展现状进行逐步匹配更新。

**17、公司对葡萄酒业务的亏损有何看法？是否计划调整葡萄酒业务的发展战略？**

您好，2023 年，受经济形势影响，以及白酒和啤酒等酒类挤压，国内葡萄酒市场持续下滑，进口葡萄酒和国产葡萄酒销量延续了“双下降”趋势，原料及包装成本上涨进一步拖累了企业盈利能力，绝大部分葡萄酒企业经营困难。2024 年国内经济形势依然疲弱，消费能力趋弱，面对的困难依旧严峻，随着国内外经济逐渐回升，随着人们收入水平提高，更加追求轻松、浪漫和健康的生活方式，现有消费观念可能会发生转变，国内葡萄酒会更多被大众饮用，葡萄酒将进入越来越多的家庭消费，葡萄酒平均消费水平过低的情况会逐渐改善。谢谢！

**18、合同负债变动幅度大，主要受到哪些因素的影响？**

感谢您对天佑德酒的关注。公司年报披露合同负债增长，主要是本报告期末预收货款增加所致。

**19、公司的存货周转天数较慢，是否存在库存积压的问题？公司将如何应对？**

感谢您对天佑德酒的关注。公司存货中优质原酒存量占比较高，是公司核心资产，成品酒周转库存在合理管理目标之内，公司将持续做好优质原酒储备和成品酒的合理

有效周转，配合战略规划确立合理的存货规模及周转效率。

**20、公司如何评估其在全国白酒市场中的竞争地位？**

您好，天佑德青稞酒目前属于区域性龙头酒企，在青海及西北地区有一定的知名度和影响力，未来将更加注重青稞酒品类和清香型白酒的宣传与推广，突出产品品牌差异化。

**21、公司是否计划通过并购、合作等方式进一步拓展业务领域？**

您好，公司没有上述计划，目前专注于青稞白酒主业，谢谢！

**22、公司是否有新的融资计划或资本运作计划？**

您好，公司 2021 年再融资募集资金尚未使用完毕，目前没有新的融资等计划。

谢谢！

**23、公司的高端青稞白酒占比超过五成，这一战略对公司的整体毛利率有何影响？未来是否会继续加大高端产品的投入？**

您好，高端产品的卡位对品牌影响力非常重要，我们在中高端产品层面积极布局，聚焦投入，不断提升品牌影响力和产品市场占有率。

**24、公司的研发能力如何？是否有新的研发成果或技术突破？**

您好，2023 年天佑德青稞酒公司深入实施“人才强企”工程，打造高水平人才高地，培养造就了大批德才兼备的高素质人才，公司拥有国家级白酒和露酒评委 8 人，中国酒业协会科技领军人才 1 人，中国食品工业协会科技领军人才 2 人，中国酒业工匠大师 2 人，中国酒业工匠之星 3 人；青海省“昆仑英才”计划入选人才 6 人，青海省科技成果奖“创新驱动奖章”1 人，“青海省优秀专业技术人员”1 人，青海省“昆仑英才中青年科技人才”3 人，青海省“昆仑英才工人技术明星”1 人，本年度获得发明专利 1 项，实用新型专利 2 项，获得国际领先水平科技成果 2 项、国内领先水平科技成果 1 项，获得中国轻工联合会、中国商业联合会和中国食品工业协会科技奖共 4 项，天佑德青稞酒公司始终坚持匠心传承、人才驱动，推动企业的可持续发展。谢谢！

**25、公司研发费用的变动幅度为 31.85%，研发项目的增加对公司未来的发展有何影响？**

感谢您对天佑德酒的关注。按年报披露所示，我公司在 2023 年加大对研发投入，针对原酒创新工艺、青稞酒风味等方面开展创新研究、不同品种青稞酒研究、复合大曲工艺研究等，与北京工商大学等学院及科研院所进行合作，在 2023 年对核心技术

人员实施了限制性股票激励来提升研发创新工作的不断推进。

**26、省外市场的营收增长相对缓慢，公司在全国化战略上遇到了哪些挑战？有哪些改进措施？**

您好，省外市场运营方面，以晋、陕、豫为战略核心市场，强化发展势能，聚焦重点区域、重点市场，全力打造样板市场；同时，借助青海海东市与无锡市东西部协作城市合作资源，积极参与海东市政府主导的产品推介展览相关活动，进一步提高天佑德青稞酒在无锡市场的知晓度，加快布局华东无锡等其他外阜市场，逐步实现全国化。

**27、二季度到目前为止，公司白酒销量情况如何，管理层是否对二季度业务增长有信心？**

您好，二季度属于白酒行业的淡季，公司主要的营销动作集中在市场秩序维护以及三季度宴席、旅游场景的部署；白酒植根于中国的文化，大的文化背景没有改变的前提下，我们对白酒行业依然保持积极乐观。谢谢！

**28、公司未来在品牌建设和市场推广上有何新计划？**

您好，品牌方面下一步将聚焦天佑德，围绕品牌定位、品牌形象塑造、品牌故事挖掘、产品品质提升等方面进行优化提升；市场推广方面聚焦大本营市场及省外样板市场，借助多种途径，如广告宣传、消费者推广活动、社交媒体营销、与旅游结合、合作赞助等，同时进一步强化终端展示，全方位拓展影响力。

**29、你好，管理层重视市值管理也有助于天佑德酒销售业绩节节攀升，良性循环，请问是否认同这种说法？谢谢！**

您好，公司的市值管理与销售业绩有一定的关系，在市值管理方面注重新国九条和上市公司市值管理办法，从创造价值、价值发现、价值实现、价值传播等四个环节实现价值管理。

**30、公司如何应对汇率变动等外部风险？**

投资者，您好，在目前中美克服困难加强经济往来的政策环境下，公司将加强国内外营销经营互动，改善美国公司营销运营成果，增加消费者互动，加强营销服务改善消费者体验，积极应对汇率波动的影响。谢谢！

**31、公司在建工程变动幅度大，主要投资于哪些项目？对公司未来的产能和盈利能力有何影响？**

感谢您对天佑德酒的关注。公司年报披露在建工程变动，主要是公司开展募投项

目 1.73 万吨优质青稞原酒陈化老熟技改项目投入所至，按募投项目规划达成后将增强公司优质原酒储备能力。

**32、公司如何评估当前的市场环境和行业趋势？未来的发展机遇和挑战分别是什么？**

投资者，您好：白酒行业未来发展机遇与挑战并存，具体表现在：

第一、马太效应进一步凸显，名优酒企持续受益。

据中国酒业协会行业统计，2023 年，全国白酒行业实现总产量 629 万 KL，同比下降 5.1%；完成销售收入 7,563 亿元，同比增加 9.7%；实现利润总额 2,328 亿元，同比增长 7.5%。2023 年白酒总产量呈现下降态势。

中国白酒行业弱周期特征明显，行业发展受宏观经济的影响仍较大，当前宏观经济处于弱复苏阶段，白酒行业亦呈现弱复苏特征。2023 年，消费场景的恢复一定程度上带动了白酒动销的改善，但是消费力的疲弱影响了消费结构，名优酒企销量延续增长，但批价普遍下行是当前行业弱复苏的重要特征。

消费力承压背景下，消费者更加追求性价比。白酒在满足饮用需求前提下，多场景中仍属于面子消费，因此消费者在追求品质性价比的同时，也越来越多的选择品牌性价比高的产品。名优企业在品质和品牌上具有双重优势，在行业存量博弈背景下，显著受益品牌集中度提升红利。

第二、行业结构性复苏，地产酒表现突出。

行业结构性复苏特征显著，主要表现为高端和中低端延续稳健增长，部分区域型白酒仍实现了高增长，而次高端白酒受制于商务消费较弱而显著承压。高端白酒具有较强的礼赠属性，部分品牌产品兼具较强的金融属性，周期性较弱，整体表现较为稳健。受益聚饮、宴席、走亲访友等消费场景复苏，区域型白酒整体表现较为突出。

行业竞争加剧背景下，区域型龙头酒企仍具较多发展机遇。区域型白酒在当地渠道精细化运作更具深度，市场掌控力强，厂商关系更为密切，渠道竞争力更强。随着健康意识不断增强、新国标发布以及消费者对品质和品牌的更高需求，市场份额加速向名优白酒品牌集中，品牌力较弱的区域型白酒的份额被持续挤压，龙头酒企尤为受益。

**33、深圳是南方重要城市，也有不少天佑德粉丝，目前是否在深圳加大推广营销计划？谢谢！**

您好，公司目前在对外市场规划过程分为点状和片状市场，其中深圳属于点状市

	<p>场规划范畴，将围绕现有经销商实际情况和资源有针对性的进行推广。</p> <p><b>34、公司在全国市场的经销商数量和贡献度如何？是否有计划加强经销商网络的建设？</b></p> <p>您好，截止到 2023 年末，公司经销商共有 599 家，目前公司正在强化大本营以外市场的经销商网络建设工作。</p> <p><b>35、公司对电子商务平台的投入和布局有何新计划？</b></p> <p>这位投资者，您好，我们将继续深耕京东、淘宝、拼多多等平台，寻找新的消费场景和渠道。谢谢！</p> <p><b>36、公司对投资者关系管理的重视程度如何？有哪些新的举措或计划？</b></p> <p>投资者您好：</p> <p>投资者关系是上市公司一块非常重要的工作，上市公司有义务公开、透明的让投资者了解上市公司现在的情况和未来的战略。我们在 2023 年度也提高了年度分红的比例，且有 2024 年中期分红的计划，积极践行用实际行动回报投资者。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024-06-19