

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：2025-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年6月18日（周三）下午 14:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）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、副总经理范文丁 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	<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>1、前段时间高管在股价低迷的情况下仍旧低位减持，是对公司的业绩没有信心，还是对公司未来发展没有信心？去年广告高投入仍旧带来今年一季度业绩下滑，二季度有何销售计划改善目前的经营状况？</p> <p>感谢您的关注！公司高管减持，主要是个人原因，因为高管在前期的股权激励中，大部分是银行贷款。广告投入公司是按品牌投入、市场投入的规划与计划来执行的，有些投入是不能立竿见影的，是未来的投入，二季度主要是端午节与旅游季的跟进。</p> <p>2、今年天佑德酒在青海本地卖得好不好？周边省份比如甘肃、四川这</p>

些地方，市场拓展有啥新动静没？

你好，天佑德酒今年在青海本地及周边省份的表现呈现“省内基本盘稳固、省外拓展加速”的特征，但整体面临行业调整期的压力。我们积极寻求市场增长点，比如县域化、年轻化以及光瓶酒百元价位段等增量的机会。

3、出海投资经营多年，请问海外市场扩展如何，是否开始实现增长？

感谢您对天佑德酒的关注！公司的海外投资已经持续多年，这是与公司对产品出海及葡萄酒产业布局的战略密切相关。公司目前实现了青稞酒白酒产品的美国上市，对经营团队构成及经营模式的开展也在进行结构优化，公司对海外市场的投资发展是长期且富有挑战的，公司以积极认真的态度推进工作并及时披露。

4、之前听说公司在推中高端产品，今年这些产品卖得咋样？

谢谢关注！公司一直以来都在进行品牌提升工作，中高端产品的推广也在持续，但由于整体经济下行、消费环境影响，对推广这些产品确实也带来影响，我们还在努力中。

5、请问公司是否会有适合年轻人口味青稞白酒？谢谢。

感谢您对公司的关注。我们公司的小黑青稞酒是文旅小酒，适合年轻人流行的轻量饮用及可以与其他饮品勾调，在今年电商门店上市的低度柠檬口味青稞酒也符合年轻人的饮用喜好，欢迎大家尝试多提宝贵意见。

6、天佑德酒的品牌宣传今年有啥新动作？比如广告投放多了吗？

感谢您对天佑德酒的关注！公司对品牌宣传工作持续进行差异化管理及关注热点变化及聚焦，对融媒体及短视频都进行了积极的宣传工作，启动的动车组冠名活动有效扩大了公司品牌的知晓度，取得较好的宣传效果。对机场的相关宣传活动及休息室的氛围布建都让消费者对于天佑德酒有了更直接的感受和良好观感，有助于公司品牌的宣传提升。

7、面对一季度营收下滑，二季度公司有没有什么活动或者计划，第二季度公司经营情况如何？

谢谢关注！二季度中主要是有一个端午节活动及旅游季活动的开展，经营情况正在按我们的目标推进。

8、今年天佑德酒的库存情况咋样？有没有积压太多卖不出去的酒？会

不会影响明年的销售？

你好，我公司对库存的管理分工厂库存管理与渠道库存管理。工厂库存保持在合理范围之内，不会形成积压。只有渠道库存才会影响后续的销售，目前天佑德青稞酒销量最大的区域在本地，销售采用深度分销模式。我们对经销商的库存周转严格控制在 1-2 个月时间，因此，经销商库存同比环比基本没啥明显的变化。

9、管理层今年有没有提啥新战略？比如重点打哪个市场？或者要和哪些企业合作？

谢谢关注！我们今年的战略是“四化”战略，主要是县域化、年轻化、国际化、终端化；我们近几年重点打造的是“晋、陕、豫”市场；我们目前正在开展名酒进名企等企业合作活动。

10、公司有没有考虑过拓展其他产品线？比如果酒或者预调酒？毕竟现在年轻人喝这些的也多。

您好：公司计划推出果味+白酒的低度或中低度产品，通过线上渠道进行销售。谢谢！

11、白酒行业现在都在说“年轻化”“健康化”，天佑德酒在这两方面有没有啥动作？比如低度酒或者功能性酒？

您好：公司计划推出果味+白酒的低度或中低度产品，通过线上渠道进行销售。谢谢！

12、天佑德酒的质量把控今年有没有啥新措施？比如酿酒工艺有没有改进？

谢谢关注！我们一直秉持品质主义、长期主义，在质量把控上我们从粮食种植、原酒酿造、成品酒生产等方面都有关键控制点并进行有效溯源，确保质量可控；酿酒工艺我们始终坚持天酿工艺，不断优化与提升。

13、今年酿酒用的粮食这些原材料价格涨了还是跌了？对咱酒的成本影响大不大？

感谢您对天佑德酒的关注！今年青稞的价格比较平稳，辅料的成本有所浮动，公司目前积极进行工艺创新与提升工作，从合理控制粮耗到进行人工投入的优化、制造费用的有效控制着手，目标是更好控制成本，在原料较平稳的基础上做好成本优化。

14、作为普通投资者，最关心的还是天佑德酒能不能持续赚钱，今年有没有啥苗头显示公司发展更稳了？或者有啥潜在的风险需要注意？

您好，2024 年公司加大了对终端、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-2,500 多万元。公司所处的白酒行业虽有外部环境扰动，公司产品结构仍以民生消费为主，目前影响较小，同时公司积极拓展品类，积极关注新的消费变化。

谢谢！

15、现在市面上白酒牌子这么多，天佑德酒今年在消费者里的口碑咋样？

谢谢关注！天佑德酒的口碑在消费者心中正在逐步提高，也欢迎您品尝、评价与传播！

16、现在天佑德酒的生产能力够不够？如果销量涨了，能不能及时供货？

感谢您对天佑德酒的关注！按公司年报披露，天佑德酒的生产能力持续保持良好状态，原酒及半成品酒储备超过 5 万余吨，有能力供应公司产品实现良好销售。

17、公司对明年或者后年的销售目标有没有大概的想法？比如想多卖多少，主要靠啥产品带动？

公司一直坚持健康、可持续的发展，目标是有的，具体产品上主要靠天国家人系列产品带动。

18、天佑德酒的经销商今年有没有啥反馈？比如压货多不多？

你好，目前天佑德青稞酒销量最大的区域在本地，销售采用深度分销模式。我们对经销商的库存周转严格控制在 1-2 个月时间，因此，经销商库存同比环比基本没啥明显的变化。

19、公司有没有搞啥促销活动吸引顾客？比如买酒送礼品或者会员优惠？

谢谢关注！我们在会员激励、消费者回馈等方面均有活动，也有买酒送礼品、回厂游、露营等活动，欢迎参与！

	<p>20、春节、中秋这些节日期间，天佑德酒的销售有没有明显增长？</p> <p>你好！春节期间，天佑德酒的销售通常有明显增长，关于中秋期间的销售情况，比春节增长幅度会降低，白酒行业基本上第三季度因国庆和中秋各种活动销量有所恢复，不过可能不如春节期间的增长那么显著。</p> <p>21、听说现在年轻人喝酒的习惯和以前不一样了，天佑德酒有没有针对年轻人推出啥新产品或者新玩法？</p> <p>感谢您的关注！天佑德酒作为青稞清香型酒，因为其香气清香，本身是容易被年轻人接受的酒，一直以来，我们也在重点关注年轻人的消费，我们在产品开发（包括低度化、果味化、健康化等）、场景打造（醍醐文化空间等）、包装设计等方面均在进行有效的尝试。</p> <p>22、请问有没对股东的回馈活动</p> <p>您好，公司已经连续多年推出股东品鉴活动，今年公司也会根据产品上市规划，适时考虑推出股东品鉴活动。</p> <p>23、禁酒令对今年业绩影响大吗？</p> <p>感谢您的关注！禁酒令再次强调之后，对整个消费确实有些影响，但具体到我们天佑德来讲，整体影响不是很大，主要是我们大部分是老百姓喝的口粮酒，整体价位不是很高，同时，我们的整体面也不是很大，故而影响不大，感谢您的长期关注与支持！</p> <p>24、禁酒令对天佑德酒业绩影响大吗？</p> <p>感谢您的关注！禁酒令再次强调之后，对整个消费确实有些影响，但具体到我们天佑德来讲，整体影响不是很大，主要是我们大部分是老百姓喝的口粮酒，整体价位不是很高，同时，我们的整体面也不是很大，故而影响不大，感谢您的长期关注与支持！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无

日期	2025-06-18
----	------------