

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：2024-001

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5月15日（星期三）下午 15:00~17:00
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、营销中心总经理范文丁 3、独立董事戎一昊 4、副总经理、财务总监郭春光 5、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、青海甘肃大环线旅游资源比较好，建议公司在青海湖，盐湖，敦煌，月牙泉等知名旅游景点设立专卖店，办理天佑德礼品白酒邮寄业务，提高公司知名度，增加销售收入。</p> <p>您好，非常感谢您的建议！目前公司已启动旅游季活动，我们会考虑您的建议！</p> <p>2、天佑德有北京大学这个很好的背景和平台，请问公司是否有定制北</p>

京大校友天佑德专用酒等的考虑呢？或者在如何利用北京大学这个平台来提高天佑德的知名度和销售额方面有具体的措施和办法吗？

您好，感谢您的关注！我们已经跟北京大学校友会有一些互动和合作，包括定制产品及其他活动，后续也将考虑更多的合作点。

3、建议公司制定季度目标考核办法，这样财务报表中各季度利润会相对合理些，波动相对小些。不然总感觉公司就第一季度赚钱，第二、三季度基本不赚钱，第四季度亏损。

感谢您对天佑德酒的关注，您的建议非常好，我公司目前执行考核分年度、季度、月度，公司将会持续加强管理，合理做好配比及均衡客观反映，谢谢。

4、公司产品系列比较多，但核心单品知名度有待提高，请问后期公司在优化系列产品方面有些什么考虑？如何去提高核心单品的知名度和销售数量？

您好，感谢您的关注！近几年公司已在不断优化产品主线，明确全国核心战略产品，并在投入方面有所聚焦和侧重。同时公司也在考虑并推进全国大单品的推进计划！

5、公司省外收入偏少，有巨大的潜力，是否可以借鉴山西汾酒 2019 年的战略，招大量经销商迅速铺开。

您好，感谢您的关注和建议！省外市场的布局是目前公司重要的营销战略之一，这也是公司未来实现销售增长的重要突破口，我们会结合市场实际情况推进招商工作。

6、在 CCTV4 上做广告，对提高天佑德知名度存在一定的益处，但目前电视收视率呈现下跌趋势，请问贵公司后期是否评估广告费用的性价比和合理性？后期是否打算继续在央视投放广告呢，毕竟央视广告费是比较贵的。

您好，感谢您的关注和建议！央视每年都会针对西部企业开放一部分公益性质的广告资源，公司也会结合具体情况选择性的进行投入。同时，我们后续也将不断在渠道开发、品牌宣传、消费者运营、数字化营销等方面发力，助力企业销售业绩持续稳步提升！

7、贵公司在 2023 年取得了不错的营收，但成本增加比较厉害，导致增收不太增利。请问后期公司如何降低成本，提高利润？谢谢。

您好，这位投资者，公司 2023 年度以及未来几年，围绕核心市场占比提升、外阜重点市场开拓去开展业务，一定的投入能在后期有所体现。谢谢！

8、去年公司第 2/3/4 三个季度营收相近，但第 2/3 季度公司盈利，第 4 季度出现亏损，请问具体原因是什么？后期公司如果从调节财务方面来规避不同季度利润出现比较大的波动呢？谢谢。

谢谢对天佑德酒的关注！公司四季度要对全年销售业务及各项支出进行年度考评及核算，费用支出水平较其他季度要高，公司将持续合理进行收支配比客观反映，谢谢。

9、美国的子公司是亏钱的，下一步有什么计划吗？

您好，美国公司基于当时的战略意义收购，拓宽产品品类。目前美国公司在上市公司业务所占比例不大，也随着美国经济的改善逐步恢复，美国公司对于公司白酒业务出海也具有一定的前瞻性。

10、本年一季度公司取得了不错的同比增幅，请问后面三个季度公司是否有信心取得同样的较高同比增幅，如果有，具体有哪些措施办法来实现呢？谢谢。

您好，2023 年度及 2024 年第一季度公司业绩稳步增长，得益于渠道精耕、KOL/KOC 精准培育、省外市场持续开发等工作有序推进，2024 年将继续保持战略定力不动摇，持续深入推进营销转型、培育核心消费者，同时在旅游旺季营销、高考升学宴等方面发力，以提升销售业绩！

11、光说业绩有什么用，股票价格低得见不得人，市值管理到底做不做，最喜欢减持圈钱，好久改掉这些毛病，才能让人看得起，酒在市场才好卖，股票价格上去了，才会有人去买酒，不然太没有档次了，消费者一看股价这么低，都不是什么好酒，那还有什么心情买你们的酒，看看茅台，五粮液，山西汾酒，前几年山西汾酒股价也低，自从把股价抬高后，现在销售量不是同等的提起来了吗？学学别人的经验。

您好，这位投资者，感谢您对公司的关注和建议，我们会积极向优秀上市公司学习，不断进步。谢谢！

12、您好！我来自四川大决策，一季度业绩大增，主要原因是什么？

您好，这位投资者，公司 2024 年第一季度业绩增长，主要得益于近几年公司在渠道变革、产品提质、营销团队能力提升等多方面的因素驱动，公

	司第一季度核心市场占有率提升。
附件清单（如有）	无
日期	2024-05-15