

证券代码：000995

证券简称：*ST 皇台

甘肃皇台酒业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
活动参与人员	公司总经理代继陈先生 公司财务总监魏万栋先生 公司独立董事刘志军女士 公司董事会秘书谢刚先生 通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net) 参与公司本次 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 20 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)
形式	公司于 2022 年 5 月 20 日下午 15:00-17:00 在全景网举行了 2021 年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络文字互动交流的方式，就投资者关注的问题进行了回复。
交流内容及具体问答记录	1、建议公司以定向增发的方式引入实力雄厚的战略投资者，或者控股股东卖壳的方式转让控股权，以便公司迅速做大做强！ 答：投资者您好，您的建议公司已收到，公司董事会将在适宜的发展阶段酌情考虑您提供的建议，感谢您对公司的关注。 2、请问公司有收购其他酒厂的计划吗？控股股东承诺三年解决同业竞争已到期，公司打算如何解决？ 答：您好！公司目前未有收购其他酒厂的计划，控股股东关于同业竞争的相关承诺是需要长期履行的，控股股东控制的天府

	酒业、绵竹古窖酒业均未有实质发生的对外市场经营活动，不具备被上市公司收购的条件。谢谢！ 3、公司一季度营业收入与净利润暴增，请问公司将采取何种措施来保持这种良好的发展势头？公司今年的业务收入会超过 10 亿吗？ 答：您好！品牌方面：大力开展“皇台”品牌塑造、价值传播、产品品鉴、产品升级等相关工作，通过抖音、头条等各大网络平台及户外等传媒手段，提升品牌影响力。产品竞争力方面：根据不同消费市场和渠道的需求，有针对性地打造战略单品，完善产品布局，抢占市场份额，提升省内高、中、低档主流价位的市场竞争力与市场占有率。市场布局方面：以兰州、武威、天水、白银为核心市场，在人力资源、推广资源等方面进行重点投入，集中力量打造区域样板市场、打造皇台销售立基市场。同时，通过小区域招商会、定点招商、春季糖酒会等多种方式，完成省内空白区域市场的新客户开发和布局。在聚焦大本营市场的同时，2022 年度开始向全国诚招经销商，全面开拓省外市场。同时持续推进与区域大经销商的深度合作，研发主要区域的渠道专销产品，以满足多渠道、多客户布局的差异化产品需求和品牌形象定位。另外，持续加强电商渠道建设，形成线下线上的有效协同及相互赋能。 公司 2022 年度整体的营收情况如果达到交易所的披露要求，公司会及时公告，感谢您的关注！ 4、请问公司在贵州和四川以及北京设立子公司，准备全国化，但是公司资金非常紧张，面临退市风险，那么，后续公司有没有考虑引入战略投资者呢？目前赵先生实力有限，事实上最近两年公司发展已经遇到瓶颈，希望赵先生以大局为重，以全体股东利益为重，积极引入类似华润和中粮这种重量级的股东。共同治理公司，大家得益。谢谢！ 答：您好！您的希望我们会予以考虑，截止目前，公司主要
--	---

以持续扎实稳健推进主营业务发展为经营导向，暂未考虑引入战略投资者，后期公司发展到适宜的阶段如果需要，我们会及时披露相关信息，谢谢！

5、公司白酒销量萎靡，希望可以出点中奖活动。

答：投资者您好，为回馈广大消费者的大力支持，皇台酒业于5月开展了系列产品优惠活动——喝窖底原浆，喜中4999元华为手机或现金红包的活动，以及不同系列的瓶盖换购活动，公司全年根据不同的月份和不同的节假日有不同的促销活动，感谢您的关注。

6、请问公司实控人赵满堂先生存在资金链断裂问题吗？或者说，赵先生控制的企业存在资金链断裂可能性吗？皇台酒业负债率那么高，有准备发行新股或者可转债，或者向全体股东以每股8元每十股配售三股，来解决负债高财务费用高企问题吗？谢谢！

答：您好！公司控股股东经营良好，不存在资金断裂问题。截至目前，本公司未有发行新股计划，谢谢！

7、请问贵公司的股东人数？

答：投资者您好！根据中国证券登记结算有限责任公司提供的数据，截止2022年5月10日公司股东人数为65122户，感谢您对公司的关注。

8、股东购酒是否可以有优惠？

答：投资者您好，如果股东购买的数量较多，公司可以考虑推出股东优惠购酒方案，感谢关注！

9、皇台今年一季度业绩怎么样啊？

答：投资者您好，公司一季报已经披露，请您查阅相关公告，谢谢关注！

10、一季度创下了最近几年同比营收利润最好记录，是什么原因？可持续吗？除新设了成都贵州北京几个子公司，今年还计划在哪些城市再有布局？

答：2022 年初公司与原有和新增的经销商、团购客户签订经销合同，经销商按照进度完成一季度的回款与订货，公司一季度收入同比大幅增长。公司与经销商、团购客户签订的合同为后续月份收入、利润指标的实现提供了基础。除新设立的子公司外，暂未有其他计划。

11、您好魏总，证监会的问询函，能如期回复吗？

答：公司已完成问询函初稿的编写，经内部复核及与审计机构确认，监管机构审核通过后回复。

12、公司有考虑在江浙沪深广珠京津冀地区铺货及扩大市场占有率吗？

答：投资者您好，公司计划今年开拓全国市场，感谢关注！

13、请问代总，产能建设和销量的关系近几年是否匹配？后期有无扩建产能计划？建议公司加大销售力度，很多小股东股价上涨后，都会来消费皇台酒，从而形成良性循环。

答：您好！公司目前产能完全能够满足市场销量，目前尚有 1000 口左右的窖池未来会根据市场销售情况按需进行技改复产，后期是否扩建产能将根据未来市场销量情况决定，我们也感谢各位投资者对皇台酒的消费支持，有你们的支持，公司的发展才能更好。谢谢！

14、公司有考虑在央视 1 套投放广告么？

答：您好，公司未考虑在央视 1 套投放广告，谢谢。

15、建议公司拿一款高档白酒和红酒标记成股东专用酒，以优惠价格卖给股东。一方面可以增加股东认可度回报股东，另一方面也可以增加公司收入。提高公司利润。谢谢。

答：您好！这个建议我们将在网络说明会结束后第一时间转给营销中心研究具体方案，谢谢！

16、与同省竞争的金徽酒相比，公司如何占领市场。

答：您好，公司将完善核心价位竞争力产品的布局，提升市场竞争力和市场占有率。根据不同消费市场和渠道的需求，有针

	对性地打造战略单品，完善产品布局，抢占市场份额，提升省内高、中、低档主流价位的市场竞争力与市场占有率。并进一步推进市场分级管理，完成省内空白区域的客户布局。以兰州、武威、天水、白银为核心市场，在人力资源、推广资源等方面进行重点投入，集中力量打造区域样板市场、打造皇台销售立基市场。同时，通过小区域招商会、定点招商、春季糖酒会等多种方式，完成省内空白区域市场的新客户开发和布局。感谢关注。 17、授权到期后，控股权怎么解决？ 答：您好！北京皇台将其持有的全部公司股份对应的表决权委托给控股股东的委托期限至 2025 年 4 月 11 日止。截止授权到期前尚有近 3 年时间，到期前，控股股东和北京皇台再另行协商。 18、搞一大堆企业，远不如白酒企业来的舒服、简单。对皇台今后有何规划？酒香也怕巷子深，是否有准备引进战投，重组之类得？ 答：您好！截止目前，公司未有引进战投和重组计划，谢谢！ 19、建议公司可采用贵州茅台，舍得酒业的做法，公司股东可以优惠购酒以迅速扩大“皇台酒”的品牌影响力。 答：投资者您好，您的建议公司已收到，公司董事会将在适宜的发展阶段酌情考虑您提供的建议，感谢您对公司的关注。 20、天府有酒业务，构成竞争，大股东为什么不解决，已经超过 2 年了。何时注入上市公司 答：您好！公司目前未有收购其他酒厂的计划，控股股东关于同业竞争的相关承诺是需要长期履行的，控股股东控制的天府酒业、绵竹古窖酒业均未有实质发生的对外市场经营活动，不具备被上市公司收购的条件。谢谢！ 21、有意向做皇台代理商，请问具体和哪个部门联系？省外新区域代理商有什么具体支持政策？ 答：您好，关于区域代理商及支持政策的相关问题，可以拨打投资者热线 0931-4917086 进行沟通，感谢关注。
--	---

22、您好，贵公司的主打品种是哪些？档次怎么样？

答：公司主打产品分为经典皇台系列、窖底原浆系列、鼎系列、宾系列，经典皇台系列为高档次，窖底原浆系列、鼎系列为中高档次。

23、代总您好！我想问的是，公司有开发酱香酒的计划吗？

谢谢！

答：投资者您好，公司在做好浓香酒的基础上，将在适宜的发展阶段酌情考虑其他香型的白酒，感谢关注。

24、目前公司第一季度的业绩已出，第二季度、半年报的业绩预计如何？目前来看，4月至5月的业绩怎么样？今年是否突破营收破亿的目标？

答：因相关数据未能取得，公司暂无法预计二季度和半年报业绩。4-5月份公司销售按照计划推进，公司2022年度整体的营收情况如果达到交易所的披露要求，公司会及时公告，感谢您的关注！

25、谢总您好，皇台2022年的业绩预期是多少？营收目标和利润目标？谢谢。

答：投资者您好！公司年初已经制定了年度整体经营目标，从2022年第一季经营情况看，我们已经实现了预期的经营指标。谢谢！

26、投资者如果想实地考察贵公司，请问怎么申请？

答：您好！我们欢迎投资者多了解多关注公司，2022年度如果需要实地考察，请您提前拨打董事会办公室电话进行时间预约，同时您需要随时关注甘肃省内疫情防控出行政策，并做好个人防护，谢谢！

27、代总您好，公司上个月在贵州洽谈多个酒企，参股天邦酒业，是否有此事？

答：您好！公司未参股天邦酒业。

28、总经理好，贵公司参股成立的贵州皇台酒业是负责皇台

酱酒的销售公司吗？是厂家行为，还是总经销概念。

答：您好，公司参股成立了贵州皇台酒业公司，截至目前，贵州皇台酒业尚未有产品推出，后期将在做好浓香酒的基础上，在适宜的发展阶段酌情考虑其他香型的白酒，感谢关注。

29、今年 st 后多久能摘帽？22 年战略上有那些规划布局？

答：您好！如果符合深交所上市规则相关规定，公司将在 2022 年年度报告披露后，向深交所提出申请。

2022 年，在产品战略方面：公司实行产品升级战略，全面推进产品换挡升级，以满足消费者对健康白酒消费的需求，同时赋予皇台酒深厚的凉州文化元素，提升品牌影响力。在区域战略方面：实行区域聚焦战略，重点聚焦武威、兰州、天水等省内核心市场，推进精耕细作，做到运营精细化、标准化，提高市场占有率，实现重点市场的突破。同时全面推进全国重要区域经销商招商工作，向重点省份进行市场精准拓展。另外，集中公司资源与国内具有较大影响力的经销商推进全面战略合作，共同开拓全国市场。

30、4-5 月公司销售按照计划推进，请问咱销售计划中所列各月营收是多少？另外咱不应该将破亿作为咱的目标，目标定位破 5 亿是否更为合适？

答：您好！公司本着持续稳健、夯实经营根基的原则扎扎实实做透省内立基市场，我们确定合理的年度经营目标是为保证长远持续发展，也是本着为投资者负责的态度努力经营，您提的将 2022 年目标定位为 5 亿，公司未有这样的计划。谢谢！

31、能否简单介绍一下，与渠道的合作方式？能否效仿酒鬼酒，让经销商入股，先买股后进货，相当于经销商战略投资，与公司绑定在同一条船。

答：您好，公司目前与经销商的合作方式为先款后货，以及季度返利和年终返利，至于您提到的经销商战略投资，公司会在适宜的时机考虑您的建议，感谢关注。

32、请问公司的年度计划在哪里可以查询的？

答：您好！在年度报告的 33 页-35 页有详细披露，谢谢！

33、公司目前以甘肃省内发展为主，但现在白酒格局已经开始变化，次高端开始走量，公司是否有发行高端产品产品的计划？是否有引进战投帮助拓展省外市场的计划？谢谢！

答：您好，公司目前高端产品有经典 1985 及经典 1995，产品开发已经完成，市场推广策略正在完善中。省外市场拓展公司主要以经销模式为主，和大经销商进行深度战略合作，是否能够成为战略投资者还需要合适的时机以及市场拓展成效决定，感谢关注。

34、盛达集团是否会考虑增持上市公司股票？

答：您好！公司目前未接到控股股东增持上市公司股票的计划，为考虑公司长远发展及控股权稳定，不排除未来继续增持的可能，如有相关计划，公司会及时披露。谢谢！

35、您好，请问 2021 年比 2020 年销量增加，为什么营业额和利润下降了？

答：公司销量增加的部分为低端白酒，主要是低端酒销量大幅增长，低端产品未能贡献足够的营业额和利润。

36、请问公司为了更好的占领全国市场，有没有考虑在上海或者北京设立销售总部辐射全国？

答：您好！公司在北京已经设立了北京皇台酒业，拟主要负责北京及华北的市场推广，上海目前暂未设立销售公司，后期根据华东市场的销售情况决定是否有必要设立，谢谢！

37、您好，请问 2021 年比 2020 年销量增加，为什么营业额和利润下降了？

答：公司销量增加的部分为低端白酒，主要是低端酒销量大幅增长，致使营业利润也减少。谢谢！

38、您好，目前皇台酒的代理经销商涉及哪些省份呢？

答：您好！截止 2022 年 5 月 20 日，武威市场共签订经销商

	23 家（其中：渠道经销商 15 家，团购经销商 8 家），除武威市场外其余地区一共签订经销商 94，其中省内 81 家、省外 13 家，省外具体分布：新疆乌鲁木齐 1 家，赤峰市 1 家，山东济南市 1 家，江苏扬州 1 家，上海市 1 家，陕西延安 1 家，陕西西安 1 家，陕西榆林 1 家，河南焦作 1 家，天津 1 家，宁夏银川 2 家，内蒙阿左旗 1 家。 39、魏总，为何这几年皇台扣非净利润维持百万级别，甚至亏损？主要原因是哪方面的成本较高？作为酒企，毛利润较高，按道理每年应有几千万的利润，企业长期盈利才能欣欣向荣，打造百亿酒企。 答：近 3 年，公司营业收入在 1 亿元左右，固定费用较高，造成公司扣非后利润不高。谢谢！ 40、公司二季报多久披露？ 答：公司按照交易所要求，在 8 月 30 日前披露。谢谢！ 41、代总您好，公司有 6.5 万股东，认可皇台的产品，期待皇台的发展，希望公司重视股东群体，为股东购酒推出相关活动，一方面可以借助几万股东提高皇台酒美誉度，另一方面可以切实提升公司业绩。 答：投资者您好！您的建议我们已经收到，也感谢投资者对我们的支持，您如果有好的专供投资者的皇台酒类设计理念或方案，欢迎您发送至邮箱 htjy000995@126.com，我们将进行深入研究，合适的时候考虑推出投资者喜欢的专属产品，谢谢！ 42、目前公司第一季度的业绩已出，第二季度、半年报的业绩预计如何？目前来看，4 月至 5 月的业绩怎么样？今年是否突破营收破亿的目标？ 答：公司 4-5 月份销售按照计划推进，销售正常。公司 2022 年度整体的营收情况如果达到交易所的披露要求，公司会及时公告，感谢您的关注！ 43、您好，今年有公积金转增股吗？预转增多少？
--	---

	答：您好！2021 年度公司不进行利润分配及资本公积转增股本，2022 年尚未结束，董事会未考虑过转增事项，谢谢！ 44、皇台酒很好喝，性价比很高。网络销售是非常重要的这一块，公司各大网络平台的营销能力确实比较差，希望公司能引入真正懂营销的团队。如果自己的旗舰店确实做不好，也可以授权一些专营店。 答：您好！您的建议非常好，我们将转交至电商部和营销中心，谢谢！ 45、建议公司以优惠价定制一批股东纪念酒，一方面可以增加公司营业收入和增厚公司利润。另一方面可以给予股东优惠和纪念，增强股东长期持股和公司共成长的信念。谢谢 答：您好！您的建议已收到，类似的问题已经回复了建议沟通邮箱，请您查阅并向我们推送好的理念和方案，我们共同努力，谢谢！ 46、（1）希望公司也考虑一下，向我们股东提供优惠的团购酒套餐。（2）买皇台酒太困难了上次买过一次差不多一个星期左右才到货，希望加大全国商超铺货力度。（3）希望加大引进战略投资者持股比如华润，中粮等，借助他们超市全国铺货这样酒卖的好，业绩好了股价上去了对大股东，战略投资者，小股东都有利。谢谢！ 答：您好！您对于向股东提供优惠的团购酒套餐的建议请在工作日拨打电话 0931-4917086(上午 9:00—11:30,下午 14:00—17:00)，我们将进行汇总，投资者的主要合理诉求建议我们会提交营销中心进行研究，谢谢！ 47、白酒“新国标”6 月 1 日实施对我们的影响？我们的产品是否还能叫“白酒”？不能的话应该叫什么？谢谢。 答：您好！6 月 1 日实施的白酒新国标对公司业务不构成重要影响，公司将严格按照新国标的要求做好产品标识，公司的宾系列、六鼎系列、窖底原浆系列和皇台经典系列均是全粮为主要
--	---

	原料，经固态法发酵的纯粮白酒。谢谢！ 48、您好，可否讲讲今年公司对全年的营销计划如何呢？ 答：您好！在品牌方面：通过各大网络平台、户外、头条、抖音等传媒手段，提升品牌影响力。在市场布局方面，以兰州、武威、天水、白银为核心市场，集中力量打造区域样板市场、打造皇台销售立基市场。同时通过小区域招商会、定点招商、春节糖酒会等多种方式，完成省内空白区域市场的新客户开发和布局。更多具体举措可查阅公司 2021 年年度报告，谢谢！ 49、公司有没有引进做酒专业人才，做皇台？ 答：您好！目前公司有国家级白酒评委 2 名，国家级葡萄酒评委 2 名，能够对公司产品质量以及酒体设计提供人才支撑和保障。同时公司引进在白酒行业其他公司担任营销负责的人员担任公司营销负责人，负责市场推广，另外，2022 年起，公司和四川部分大经销商进行深度业务合作，从产品设计、渠道拓展、市场策略等多方面和本公司团队共同赋能，谢谢！ 50、公司是否考虑对酒瓶及外包装进行更新换代，适应市场竞争，依托直播带货打开市场。 答：您好！公司目前正在对核心产品窖底原浆系列产品进行包装升级的方案设计和打样，谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无