

证券代码：000929

证券简称：*ST 兰黄

兰州黄河企业股份有限公司 2024 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：2025-01

投资者关系活动类别	☐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 ☐电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	*ST兰黄2024年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 5 月 15 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈” 栏目
公司接待人员姓名	董事、总裁：郭丽丽 董事、董事会秘书：宋敏 董事、财务总监：谭敏 独立董事：周一虹
投资者关系活动主要内容介绍	1. 【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：尊敬的投资者，感谢对我司经营状况的关注和支持，公司 2024 年度公司实现营业总收入为 21,053.00 万元，同比下降 12.73%；营业利润-11,107.58 万元，同比下降 101.53%，净利润-14,856.16 万元，同比下降 167.45%，归属母公司的净利润-9,986.99 万元，同比下降 113.76%。 2.请问是否会在全国开设黄河酒馆？ 答：尊敬的投资者，您好！“黄河酒馆”通过品酒+简餐的经营模式，为消费者提供轻松、愉悦的氛围、高质量的深度社交场所，是公司面

对新的消费需求和消费结构转变的一次新尝试，也是公司品牌全国化、高端化、年轻化、个性化战略的重要一环。首家“黄河酒馆”于今年5月8日在湖南长沙天心区开业，取得了不错的反响，公司将在审慎评估“黄河酒馆”经营绩效和品牌外溢效应后，推动“黄河酒馆”全国重点区域布局。感谢您的关注与支持！

3.公司被实施退市风险警示，将采取什么措施避免退市？

答：尊敬的投资者，您好！公司将全力以赴积极改善公司经营情况，采取包括但不限于以下的措施，争取撤销退市风险警示：①促增长：加大促销力度，灵活制定多种促销方式和销售策略，提高产品自点率、开瓶率；加强渠道建设，寻找有实力的合作伙伴，提升产品市场覆盖率；深化与各大电商平台的合作；②降成本：提高产能利用率，降低生产成本；③建品牌：持续推动公司品牌中高端化、全国化、年轻化，积极探索文旅赋能，挖掘文旅消费价值，打造大西北“黄河”与“青海湖”双品牌形象；④求创新：大力开拓新产品、新场景、新业务，增加新的收入增长来源和利润增长点。谢谢！

4.公司目前有哪些产品，产品定位如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续打造“黄河”与“青海湖”双品牌战略，目前已经形成中高档、中档、主流和饮料类产品为主的产品矩阵。中高档产品包括丝路精酿、黄河纯生、青海湖青稞白啤等，中档产品包括黄河王、青海湖精酿青稞等，主流产品为黄河印象等产品。饮料类产品主要为姜啤、果味啤等。谢谢！

5.请问公司布局了有哪些线上销售渠道？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持。目前公司线上销售渠道主要有以下两个方面：（1）第三方电子商务平台：公司在抖音、拼多多、京东、淘宝、天猫等综合电商平台开设官方直营店或授权经销商在电商平台开设销售店铺。（2）私域平台：公司利用抖音、小红书、B站、微信服务号等社交媒体平台进行品牌介绍和产品展示，同时开发了“黄河啤酒官方商城”小程序，为消费者提供直接购买服务场所。

6.目前啤酒市场已经饱和、竞争激烈，请问公司如何在众多强劲对手中，突出重围？

答：您好！目前啤酒行业处于“存量竞争”与结构性调整交织的阶段，传统消费场景下的市场已经饱和，但新的消费场景已逐步形成，新世代、新消费、新习惯、新场景也带来新的市场突破口。在产品创新方面研发具有特色的青稞啤酒、茶啤、果味啤酒，针对不同地域、不同类型的消费者推出独特风味的啤酒，拓展啤酒消费模式与消费场景的多元融合，增强消费体验，加强场景创新。发展中高端啤酒产品线，打造纯净酿造，提升产品品质，进一步提高消费者的品饮满意度。在渠道拓展方面：一方面持续深耕现有渠道，积极寻找有实力的

	合作伙伴，大力开拓现饮渠道，快速布局零食有鸣等新零售渠道。另一方面发展电商渠道，优化线上购物体验，提供便捷的下单、配送服务，增强线上线下消费深度融合。谢谢！
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 15 日