

证券代码：000568

证券简称：泸州老窖

泸州老窖股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-09-11

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 ☐其他 股东会交流
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参加本次业绩说明会的投资者。
时间	2026 年 9 月 11 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	董事长刘淼，独立董事陈有安、吕先鎔、李国旺、李良琛、陈国祥、益智，董事熊波，财务总监谢红，副总经理、董事会秘书李勇。
投资者关系活动主要内容介绍	1.请介绍低度国窖 1573 低度和年份酒新品战略？公司未来 2-3 年营收与利润的核心增长来源是什么？ 尊敬的投资者，低度国窖 1573 与年份酒新品采用差异化价格带布局，低度国窖 1573 迎合低度化、年轻化、时尚化发展趋势，年份酒向上拓展超高端收藏礼赠市场，与高度国窖 1573 形成产品梯队，不冲击现有价格体系。未来，国窖 1573 系列结构升级、低度国窖 1573 全国化扩张、超高端年份酒加快市场布局均可能对公司营收及利润带来增量，同时腰部及大众产品持续放量，创新品类市场稳步拓展，叠加渠道精细化运营与数智化提质增效，全面推动公司业绩稳健增长。谢谢！ 2.请介绍公司宴席、商务、自饮三类场消费场景目前所占比例？如何看待未来的演变？

尊敬的投资者，目前宴席、商务、自饮三类消费场景占比处于动态变化之中，整体来看，商务消费注重品牌价值与品质表达，宴席消费具备较强的节庆、礼聚属性，自饮需求持续扩容，消费者更加看重产品品质与性价比。展望未来，三类场景将持续分化融合：自饮需求长期保持增长，商务消费稳步修复，宴席市场结构持续优化。公司将持续丰富产品矩阵，创新消费场景，精准匹配不同场景下消费者需求。谢谢！

3.请问中秋旺季期间国窖 1573 的渠道批价、动销环比改善情况如何？渠道库存情况如何？

尊敬的投资者，国窖 1573 批发价格稳定，双节动销数据将在节后统计。自去年下半年以来，公司强化渠道配额与开瓶量的联动管理，通过“以销定配、配额挂钩动销”的精细化管控，渠道库存总量持续回落。随着开瓶动销不断改善、去年下半年滚动基数逐步消化，库存将回归至健康水平。谢谢！

4.请问公司是否考虑统一电商平台价格？

尊敬的投资者，公司在天猫、京东、抖音等官方旗舰店均执行统一价格体系，欢迎广大消费者进店选购，我们将持续为消费者提供优质的产品与服务。谢谢！

5.请问公司未来有没有计划做新一期股权激励方案？

尊敬的投资者，公司将结合战略发展、经营情况及资本市场环境综合研判，后续如有相关计划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。谢谢！

6.请问公司高度国窖 1573 控价导致销量减少会不会影响公司高端定位？

尊敬的投资者，高端白酒消费的本质是品牌与价值的消费，价格带的短期波动不会改变品牌长期竞争的逻辑，公司将始终坚持国窖 1573 高端化、浓香型白酒第一品牌定位，实施高低度国窖 1573 协同发力组合拳，不断提升品牌长期竞争力。谢谢！

7.请介绍公司超高端年份酒的推广计划？

尊敬的投资者，针对超高端年份酒，公司聚焦高净值藏家与高端品鉴人群，采用线上线下联动方式做好价值科普，传递“产期为据、真实年份”的产品理念，挖掘产品品饮、收藏与文化价值，持续夯实超高端年份酒的品牌价值。谢谢！

8.如果原材料大幅上涨，请问对公司产品毛利率产生什么影响？

尊敬的投资者，如果原材料大幅上涨会增加营业成本，从而会影响毛利率。谢谢！

9.公司近期股价波动较大，请问公司是如何开展市值管理工作的？

尊敬的投资者，二级市场股价受宏观环境、白酒板块估值、市场资金情绪等多重外部因素影响。当前行业仍处于深度调整期，供需格局尚未根本扭转，市场整体估值中枢下移，对公司经营业绩和股价表现形成了抑制。今年以来，公司保持战略稳定，顺应消费变迁与产业发展趋势，通过产品创新、渠道优化、品牌价值重塑多维布局，主动转型构建差异化核心竞争力，不断夯实经营基本盘，增强内生发展韧性，努力推动公司价值合理回归。短期股价波动不改长期价值逻辑，公司将继续聚焦主业、稳健经营，以扎实的经营业绩和稳定高额的现金分红回报股东。谢谢！

10.请介绍公司十五五规划？

尊敬的投资者，围绕“锚定前三、协同攻坚、行稳致远”的发展思路，公司经审慎研究制定了“十五五”战略规划：“156”战略，力争在规模体量、盈利水平、品质产能、品牌价值和数智创新等关键领域全面跻身白酒行业第一梯队。围绕该目标，我们将坚持长期、品质、价值、创新、共生五大发展理念，着力打造市场拓展与消费创新、文化赋能与品牌管理、品质产能与供应保障、数智融合与效能提升、组织活力与人才

发展、产业协同与生态共建六大卓越体系，协同攻坚、行稳致远，稳步推进战略落地。谢谢！

11.请介绍公司目前整体开瓶率？如何看待高端白酒未来需求情况？

尊敬的投资者，近年来公司各大单品消费者扫码开瓶率持续提升；随着中国经济发展，国民生活收入水平不断提高，消费者对优质产品的需求将会越来越大。谢谢！

12.请问公司 2027 年董事会换届安排？

尊敬的投资者，公司将严格按照法律法规及公司《章程》规定，开展管理层换届选举，确保相关事宜合法合规，具体情况请以公司公告披露为准。谢谢！

13.请问公司半年报中经销商数量为什么减少？公司国际化战略进展情况？

尊敬的投资者，客户结构优化与动态调整是渠道管理工作的一部分。公司始终秉持“客户即团队”的价值理念，坚持尊重客户、依靠客户、信任客户、服务客户和成就客户，从文化理念、资源协同、平台共建、利润共享与情感交融等多个维度，全方位夯实休戚与共、共荣共生的厂商命运共同体。公司在国际化战略上持续深耕，已构建起广泛而深入的全球销售网络。截至目前，公司海外经销网络已覆盖包括北美、欧洲、澳新及“一带一路”沿线国家在内的全球 70 个国家和地区。通过长期的全球化品牌推广与文化 IP 打造，泸州老窖已成长为国际市场能见度最高、覆盖最广的中国酒类品牌之一。谢谢！

14.请问公司低度产品全国化进展情况？

尊敬的投资者，低度国窖 1573 的全国化布局是公司长期坚持的营销战略方向。公司以聚焦基地市场及一线高地城市为核心，通过基地市场的深耕细作实现向周边市场的辐射延伸，同时依托高地城市市场的标杆效应形成低度推广商体系，为后续全国化拓展奠定坚实基础。目前，公司正严格按照既定规划

	有序推进各项工作，整体进度符合预期目标。谢谢！ 15.请问公司明年分红有保障吗？未来几年公司分红计划？ 尊敬的投资者，公司已制定《2024-2026 年度股东分红回报规划》，公司目前资金充裕，具备落实三年分红规划的财务基础。后续，公司将结合消费市场环境、行业周期及自身经营发展情况，统筹研究下一阶段股东回报事宜。谢谢！ 16.请问公司今年下半年和明年上半年预计各需缴税多少？ 尊敬的投资者，公司严格遵守国家税收法律法规，按时足额缴纳各项税费，各期税金缴纳金额会受到各期经营业绩、税收政策及其变动等多项因素影响，相关数据请以公司定期报告披露为准。谢谢！ 17. 请问公司 2026 年半年报中中档酒和高档酒增速情况？ 尊敬的投资者，今年以来，公司主动控货、优先消化渠道库存，中、高端产品销售收入同比增减幅基本一致，伴随渠道库存状况修复，板块有望逐步改善。谢谢！ 18. 请问公司如何把握生产的节奏？ 尊敬的投资者，白酒行业基酒酿造有固定周期，着眼长期储备；成品灌装属于弹性产能，随渠道健康度灵活排产。多年来，公司持续推进优质产能储备与质量提升计划，加大优质基酒的战略储备力度，不断提升各档次产品的口感品质，同时，以终端真实动销、渠道库存、价盘水平为锚，坚持以销定产，动态调整成品酒生产发货。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 11 日