

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：2023-05-12

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
参与单位名称及人员姓名	通过互动易参加本次业绩说明会的投资者
时间	2023年05月12日15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长刘淼，财务总监谢红，独立董事陈有安，副总经理、董事会秘书李勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 贵公司在2022年业绩取得了优异的成绩，国际市场也有大幅度增长，请问未来对于国际市场的定位与发展规划是如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，公司已在香港、北美等地成立公司，积极布局海外市场，扩大国际朋友圈，以酒为媒与世界各国人民结为知己，讲好中国白酒与中华文化故事，践行“凡华人之所到，品味泸州老窖”。谢谢！</p> <p>2. 在资本支出高峰已过、货币资金充足的情况下，公司有息负债为何大幅增加？结合最近与国泰君安的战略合作签约，如后续有合适的并购标的，公司是否有并购计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，公司目前处于业务扩张时期，根据实际经营情况，利用较低成本借款资金，结合自有资金开展智能酿造技改、品牌提升等重要项目建设，并按照项目进度开展合理现金管理，在风险可控的前提下适度提升财务杠杆，有利于提高资本回报及公司收益。公司将协同国泰君安围绕公司发展战略展开合作，目前公司暂无并购计划。谢谢！</p>

3. 去年泸州老窖净利润破百亿，创历史新高，请说明一下分红计划。

答：尊敬的投资者，公司2022年度利润分配预案已经董事会审议通过并披露，提交股东大会审议通过后将组织实施，请届时关注公司发布的分红派息实施公告。谢谢！

4. 请问低度国窖1573今年的经营策略是什么？会向哪些区域扩张？

答：尊敬的投资者，公司将结合数字化体系建设强化渠道利润，夯实基地市场，进一步拓展华东华南等潜力市场。谢谢！

5. 请问与去年相比，国窖1573高度和低度产品今年的增长趋势是变好还是变差？公司今年的经营策略跟去年比有哪些重点的调整？

答：尊敬的投资者，国窖1573持续保持良性增长，未来将加快高地市场、核心省会城市建设和低度化全国布局，做大做强基地市场。谢谢！

6. 相比飞天茅台的供不应求，浓香酒在1000-2000价位段应该也有广阔空间，请问公司国窖1573·中国品味在这个价位段的表现如何？

答：尊敬的投资者，国窖1573·中国品味定位于2000-3000价位段，公司在1000-2000价位段有国宝红、鸿运568等产品，有一定市场占有率。谢谢！

7. 为什么2022年生产工人人数上升，产量却下降了？

答：尊敬的投资者，公司根据年度生产经营规划动态调整生产计划，产量略有波动属正常现象。谢谢！

8. 公司无论是从净利润还是利润率都十分可观，请问关于营收下一步如何提高？

答：尊敬的投资者，公司董事会制定的2023年经营目标是力争实现营收同比增长不低于15%，具体措施在2022年年度报告中已经进行了详细披露。谢谢！

9. 公司近几年营收快速增长的同时，销售费用总体保持稳定，且费用结构有一些变化，如促销费用一直在收缩。请描述一下公司的费用投放政策变化及原因。

答：尊敬的投资者，近年来公司销售费用逐步向品牌塑造和消费者培育方面倾斜，同时通过数字化系统建设提高费效比。谢谢！

10. 泸州老窖特曲何时能成为百亿大单品？公司销售规划有时间表吗？

答：尊敬的投资者，泸州老窖特曲是浓香型白酒标准的缔造者，特曲品类的开创者。未来老字号特曲将加强基地市场建设，组建低度客户联盟，实施“挺进大西北”战略，加快中西部市场布局；60版特曲将聚焦川渝深耕，全

面抢占宴席市场份额。公司将按照既定战略规划努力实现百亿大单品目标。谢谢！

11. 您好，请问今年五一期间市场销量如何？截至目前，公司今年年度任务完成了多少？

答：尊敬的投资者，2023年公司将紧紧围绕“促改革、强协同、重聚焦、齐跨越”的发展主题，力争实现营业收入同比增长不低于15%。目前，公司正在按董事会制定的经营计划有条不紊地推动生产经营各项工作开展。谢谢！

12. 相比同行逐年递增的经销商数量，这几年老窖经销商数量逐渐下降的原因是什么？另外，老窖经销商绝对数量相比同行业少非常多，是否意味着后续经销商有大幅增加的可能？

答：尊敬的投资者，公司近几年开启大光瓶战略，推动“黑盖”的培育，对其他酒类中的部分产品及其渠道结构进行了调整，因此经销商数量有所减少。谢谢！

13. 1. 旗下产品系，今年是否有提价计划？ 2. 公司正在推进的限制性股票激励计划，目前是什么情况？ 3. 年报显示，2022年公司中高档酒营收贡献了221.33亿元，同比增长20.30%。国窖1573作为拉动增长的主力，接下来是否有新的发展规划？ 4. 春节、五一动销过后，公司当前的渠道库存属于什么水平？今年是否会加大去库存力度？ 5. 白酒竞争加剧，分化加剧，泸州老窖如何保持结构性增长优势？

答：尊敬的投资者，1. 产品的市场价格主要由供需关系决定，公司有成熟的价格策略，如果触发设定的价格变动条件，公司会根据情况研究和决定是否实施价格调整；2. 目前，公司已完成限制性股票激励计划授予工作，公司将按照《2021年限制性股票激励计划（草案）》推进后续工作；3. 国窖1573是中国鉴赏级标准酒品，是中国三大高档白酒之一，定位为“浓香国酒”，公司致力于持续提升其产品品质、品牌美誉度，站稳中国白酒第一集团地位；4. 公司目前库存情况良性；5. 随着中国人口数量和结构变化、城市化进程，未来白酒行业将面临存量竞争、集中加速和区域市场分化的格局，竞争由“运动战”转向“阵地战”，更加考验企业全系统的竞争能力和体系化运作水平，客户价值创造和运营效率提升是未来营销创新的新基点。公司未来将不断提升综合运营能力，补齐企业短板，发挥综合运营优势，在激励的市场竞争中保持定力，力争在正确的道路上稳步前进，实现公司的企业愿景。谢谢！

14. 2023年一季报显示股东人数下降比较多，请问，最近一期的股东人数是多少户？

	<p>答：尊敬的投资者，公司股东人数已在定期报告中进行披露。此外，您可向公司公告邮箱发送持股证明材料，待公司核实股东身份后，可查询股东人数。谢谢！</p> <p>15. 2022 年报显示，公司中高档酒类以外的“其他酒类”的销量终止了多年以来的下滑趋势。请介绍一下未来三到五年，公司对以头曲和黑盖为代表的“其他酒类”的销售规划。</p> <p>答：尊敬的投资者，公司正在开展“喝头曲，开好头”、“烟火下酒菜，一起开黑盖”等活动提升消费者体验，增强品牌活力，未来公司将扩大终端网点规模化覆盖，头曲实现华北、川渝两大基地市场突破，黑盖聚焦长江以南核心城市布局。谢谢！</p> <p>16. 泸州老窖去年整体毛利率有所上涨，其中新兴渠道模式的毛利率从 2021 年的 78.3% 增长到去年的 81.3% 左右。想问这一增长是如何实现的？是否是主要通过推动更高价格带产品进入线上渠道所致？</p> <p>答：尊敬的投资者，随着新生代消费群体的崛起，电商渠道未来潜力可期。一直以来，公司积极支持电商业务发展，强化 B2C（直接面向消费者）业务运营，推动泸州老窖电商平台线上店铺裂变和品牌化运营，加快实现产品结构优化和销售贡献占比的提高。谢谢！</p> <p>17. 2022 年年报显示，2022 年归属上市公司股东净利润为 103 亿，经营活动产生现金流量净额为 82.6 亿，二者差了约 20 亿，请问这 20 亿的差别主要是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，归属上市公司的股东净利润与经营活动产生的现金流量净额之间并没有必然相等的逻辑关系。经营活动现金流量的收到现金均为含税金额，而计入损益表的收入成本费用均为不含税金额；并且当期因销售商品收到的现金和因采购、接受劳务支付的现金也受到当期收支现金、票据比例等政策的影响。谢谢！</p> <p>18. 请问特曲和窖龄的品牌定位、渠道定位、价格定位有什么区别？如何打出差异化？</p> <p>答：尊敬的投资者，百年泸州老窖窖龄酒定位为商务精英用酒，以窖龄 60 年为中心，与特曲错位发展，以窖龄 90 年实施产品升级，采取次高端发展战略，以窖龄 30 年作为 60 年跟随产品，填补中档价格带。泸州老窖特曲坚持“浓香正宗，中国味道”品牌定位，坚定不移地推动特曲品牌复兴，实现消费者回归、品牌形象回归和名酒地位回归。在推动泸州老窖品牌复兴的过程中，公司主要大单品的品牌价值、价格定位、运作模式等一直在提升和优化过程中，现阶段，公司对百年泸州老窖窖龄酒和泸州老窖特曲采取的是区域错位发展策略，在不同区域根据当地市场特点采用不同的产品组合拓展市场。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 05 月 12 日
----	------------------