

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：2023-6-29

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 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 ★其他 股东大会交流
参与单位名称及人员姓名	中信证券：鲍明明、蒋伟，招商证券：陈书慧，中金公司：王文丹、祝美学，中泰证券：范劲松，证券日报：苏娅疆等股东、媒体和分析师共计 165 人
时间	2023 年 6 月 29 日 16:30-17:30
地点	公司东楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长刘淼，总经理林锋，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	<p>1. 公司对于今年白酒市场的判断？ 经济需要有逐步启动恢复的过程，但对于优秀的企业来说恰好是历史性的机遇，公司对中长期仍然看好，将实施积极的进攻性策略。</p> <p>2. 公司今年会不会为了业绩有压库存的行为？到 2024 年会不会因为去库存而给公司带来压力？ 第一，公司要稳定、持续、健康地发展，在良性基础上能跑多快跑多快。从今年 4-5 月份表现来看，整体良性，在销售上没有压经销商的货，库存水平良性可控。 第二，公司自 2015 年以来实现了快速发展，团队、品牌、品质、文化的打造稳步推进，一定会在压力下充分发掘自身优势，把握住发展机遇。 第三，今年 3 月五码关联产品全面上市，这是公司是数字化体系建设的重大突破，将全面推动渠道立体化建设，提升终端网点覆盖率，目前库存水平良性可控。</p> <p>3. 公司由守转攻的攻的工具箱有哪些，怎么应对未来的市场的变化？公司最终会定位成什么样的企业？ 公司在“十三五”期间补足短板，“十四五”期间实施供应链六边形战略，在供应链上不留弱点，未来在“十五五”期间将推进生态链战略。目前公司供应链体系、管理体系、</p>

	<p>文化体系、营销运营体系建设处于行业前列，公司市场布局宽度已经足够，下一步需要在加强深度方面下功夫。现在是泸州老窖历史上最好的机会，团队对未来很有信心。</p> <p>4. 各酒企产能的释放会不会导致名酒竞争更加激烈？</p> <p>大家一直诟病中国白酒产能过剩，实际是指低质产能过剩，而有品牌有品质的纯粮固态酒产能仍然有更多市场需求。近几年白酒行业销售总量下降，收入利润却不断增长，反映出消费者对好酒的需求。各家企业是否扩产要根据自身发展阶段、品牌及产品战略决定，需要充分利用自身优势板块来实现更好发展。</p> <p>5. 国窖 1573 量价怎么平衡？</p> <p>量价平衡是各家企业都希望解决的问题，站在国窖 1573 的产品定位上看，量与价相辅相成，有量才有价，有价才有量。公司会把握好量价平衡。</p> <p>6. 五码关联体系如何改善价格问题？</p> <p>公司对产品进行了数字化体系改革，通过五码关联实现对销售体系的数字化赋能，能够推动解决传统销售模式中的服务费用前置问题，进一步提升渠道管理能力。</p> <p>7. 公司是怎么打击假酒的？</p> <p>一是运用好法律手段加大对假冒伪劣打击力度；二是加强市场清查，提升管理效能；三是利用数字化体系等技术手段提高工作效率。</p> <p>8. 公司现金充足，为什么还要进行融资？</p> <p>一是公司资产负债率处于较低水平，合理融资适度提升杠杆水平有利于企业良性发展；二是公司保持充裕资金有利于生产建设项目顺利推进以及为投资项目做好储备；三是公司资质良好，融资成本较低，从经济角度能够降本增利。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 29 日