

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：2026-05-22

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 股东会交流 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
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	2026年5月22日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长刘淼，独立董事陈有安、吕先镛、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	<b>1.请介绍国窖 1573 的发展状况及未来经营规划？</b> 尊敬的投资者，卓越品质是消费者选择泸州老窖的首要因素。国窖 1573 坚定“单粮浓香第一”定位，坚持有机单粮酿造、坚持超长发酵周期、坚持最长储藏时间、坚持活态窖池酿造、坚持正统浓香工艺，近 10 年来，国窖 1573 市场份额和品牌高度保持了稳步提升。当前市场调整带来了历史性的机遇，背后的本质是多年来国窖 1573 品牌力不断提升的结果。下一步，公司将持续优化渠道管控与价格体系，稳定渠道利润预期；精准开展消费者培育与场景营销，强化品牌价值传播；合理调节投放节奏、优化库存结构，兼顾价格稳定与市场动销，持续

巩固国窖 1573 核心大单品地位。谢谢！

**2.请问公司对行业的展望？**

尊敬的投资者，在一段时间内，行业或将延续承压态势。但从中长期来看，行业机遇仍然大于挑战，高质量发展依然是中国经济的主旋律，经济长期向好的基础没有改变。随着消费市场回暖、行业逐步复苏，公司将顺势抢抓发展契机，稳步推进经营提质增效。谢谢！

**3.请介绍公司泸州老窖品牌下的窖系列产品定位？**

尊敬的投资者，泸州老窖窖系列为公司区域深耕型产品，与公司现有产品矩阵不重合，主要用于销售市场补位、完善产品布局。谢谢！

**4.请问公司经销商数量变化的原因是什么？**

尊敬的投资者：公司设有规范的经销商准入体系，经销商每年有一定更迭比例属于正常现象。谢谢！

**5.请问公司是如何进行品牌宣传工作的？**

尊敬的投资者，近年来，公司坚定践行“十年品牌靠营销、百年品牌靠质量、千年品牌靠文化”理念，推动泸州老窖名酒价值持续回归，有效整合文化、艺术、体育等稀缺资源，系统传递“稀缺、高端、时尚、健康”的品牌内涵，强化消费者价值认同。谢谢！

**6.请问公司如何应对行业调整期和对现阶段股价的应对措施？年度股东会什么时候召开？什么时候分红？**

尊敬的投资者，现阶段行业处在深度调整周期，公司以健康可持续发展为核心，借助数字化、精细化管理提升运营效能，坚持以消费者为中心经营，推动企业良性发展。同时，公司十分重视投资者权益，会根据实际情况综合运用多种措施开展市值管理，推动公司投资价值合理反映公司质量；公司将在上一会计年度结束后六个月内召开年度股东会，届时将审议年度利润分配方案，该方案将在年度股东会审议通过后两个月内实

施。谢谢！

**7.请问公司 2024 年销售的产品扫码率有多少？**

尊敬的投资者，截至 2024 年末，公司整体累计开瓶扫码率约 40%。谢谢！

**8.请介绍公司啤酒相关业务开展情况？**

尊敬的投资者，近年来，公司根据年轻群体的悦己型消费与情绪价值需求特点，系统性推进年轻化布局，已研究开发精酿啤酒等创新酒品，贴合年轻群体消费需求。谢谢！

**9.请问公司未来计划如何与渠道合作伙伴在互利共赢的前提下，共同推进全国化布局？**

尊敬的投资者，公司坚持“客户即团队”理念，通过模式共建、能力赋能、机制共享，构建起长期稳定、深度绑定的合作关系，不断优化渠道结构、深化厂商联动。未来，公司将持续推进大单品全国化立体化布局，助力公司实现高质量发展。谢谢！

**10.请问 2025 年经营活动产生的现金流净额同比下降了 62.86%的主要原因是什么？2026 年一季度情况怎么样？**

尊敬的投资者，公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额下降 62.86%，主要系本期销售商品收到的现金减少和票据贴现减少共同影响所致。根据 2026 年一季报数据，公司一季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所增加，谢谢！

**11.请问公司的收入确认条件是什么？**

尊敬的投资者，公司销售酒类产品，属于在某一时点履行的履约义务。产品收入确认需满足以下条件：公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，并收回货款或取得了收款凭证，商品的控制权已转移至客户（客户签收后）。谢谢！

**12.请问公司现阶段库存情况？**

	<p>尊敬的投资者，公司以终端配额制为基础开展渠道库存管理，现阶段产品市场价格稳定，渠道库存安全可控。谢谢！</p> <p><b>13.请问近年来高低度国窖收入占比情况？</b></p> <p>尊敬的投资者，国窖 1573 坚定“单粮浓香第一”定位，52 度锚定高端核心市场，38 度加快全国化推广。近年来，高低度国窖占比接近，其中 38 度占国窖系列收入比重逐步提升。谢谢！</p> <p><b>14.请问公司低度产品全国化进展情况？</b></p> <p>尊敬的投资者，近年来，公司启动低度产品全国扩张计划，加强培育低度消费者，在局部区域形成了规模、利润和口碑优势。未来，公司将进一步推动低度产品全国化，抢占低度产品市场先机。谢谢！</p> <p><b>15.请问公司对未来几年内分红的比例和保底金额有没有规划？</b></p> <p>尊敬的投资者，公司已制定《2024-2026 年度股东分红回报规划》，其中 2026 年度分红方案将于 2027 年实施。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，统筹研究下一阶段分红事宜。谢谢！</p> <p><b>16.请问特曲 60 的产品定位是什么？</b></p> <p>尊敬的投资者，特曲 60 版前期依托团购渠道深耕市场、积淀口碑，现阶段已在部分区域启动全渠道运营试点，试点区域外仍以团购模式稳步拓市，持续夯实品牌底蕴，提升品牌影响力与市场美誉度。同时，公司推出“红 60”发展宴席市场，多维拓宽产品成长空间。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 22 日