

证券代码：002568

证券简称：百润股份

上海百润投资控股集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-04-0916

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景网”参加“2026年上海辖区上市公司集体接待日暨半年报业绩说明会”的投资者
时间	2026年9月16日 15:00-17:00
地点	全景网
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务负责人：马良 副总经理、董事会秘书：王晨
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2026年9月16日(星期三)15:00-17:00在通过“全景网”参加“2026年上海辖区上市公司集体接待日暨半年报业绩说明会”，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，具体内容详见附表。
附件清单(如有)	附件 1：百润股份 2026 年上海辖区上市公司集体接待日暨半年报业绩说明会问答清单
日期	2026 年 9 月 16 日

附件 1：百润股份 2026 年上海辖区上市公司集体接待日暨半年报业绩
说明会问答清单

序号	提问内容	回复内容
1	如果未来三个月内股价长期在 17 元或以下左右震荡，公司会考虑下调转股价吗？	您好，公司目前暂未触发转股价格向下修正条款。若触发转股价格向下修正条款，公司将按照相关规定履行审议程序，决定是否行使转股价格向下修正权利。谢谢！
2	自从公司正式公布半年报后且股东增持期间，股价连续下跌，对比同行业增长有优势，那到底是哪个数据让市场不满意？	您好，公司股票价格不仅会受到公司生产经营和财务状况的影响，还会受到经济政策、行业形势、市场走势等多重因素的影响，请投资者注意风险。谢谢！
3	市场对公司的黄酒桶比较感兴趣，请问 26 年年底之前会上市销售吗？	您好！公司以嵊州标志性的多桶融合工艺为核心，逐步构建由嵊州甄选、雪莉醇境等产品组成的单一麦芽威士忌系列，形成长期核心产品矩阵。其中具有中国特色黄酒桶熟成工艺的黄酒桶威士忌也将是其中的重要产品之一。公司正积极研发、储备黄酒桶威士忌产品，产品成熟后逐步投放市场销售。感谢您的关注！
4	公司此次定增 13 亿，是为了威士忌做大做强，但是公司股价蒸发速度确比定增金额翻了好几倍，请问公司后期怎样维稳？	您好，近年来威士忌在国内呈现消费持续渗透、需求量持续增长的态势，未来威士忌市场空间广阔。公司致力于成为中国本土威士忌行业龙头，实施本次募投项目有利于支撑公司威士忌业务从布局培育阶段顺利迈入规模化放量阶段，同时保障稳定、持续的高品质产品供给，为长期品牌升级和持续领跑行业奠定坚实基础，符合公司长期价值增长的需求。公司实际控制人及部分董事、高管于 7 月至 9 月积极实施了增持计划，累计增持股票 824.51 万股，累计增持金额 14,994 万元，体现了实控人、董事、高管对公司未来发展前景的信心以及对公司长期价值的认同。 公司股票价格不仅会受到公司生产经营和财务状况的影响，还会受到经济政策、行业形势、市场走势等多重因素的影响，请投资者注意风险。谢谢！
5	前几天出的威士忌新品，市场反应平平，后期公司是否计划推出 5 年年份威士忌，增强品牌市占率？	您好，公司威士忌新品销售良好。未来公司将以多桶融合工艺为核心，逐步搭建公司威士忌产品矩阵，其中随着公司威士忌陈酿年份的逐步提升，根据市场的情况和公司经营的安排，逐步完善不同年份的产品规划。谢谢！
6	半年报中存货显示大幅增加，请问在新产业威士忌中，对比 25 年，威士忌销量和库存数据对平数据如何？	您好，公司定期报告中存货的增加主要系威士忌陈酿规模增加所致，公司威士忌产品于 2025 年开始逐步投放市场，目前包括百利得和嵊州在内的主要威

序号	提问内容	回复内容
		士忌产品在持续市场拓展、铺货的过程中，公司威士忌产品销售良好。谢谢！
7	公司旗下 RIO 预调酒品牌面临行业竞争加剧，同时威士忌业务全新启航，请问公司如何在巩固预调酒基本盘的同时，推动威士忌业务成为新的增长引擎？	您好，公司将持续发挥预调鸡尾酒品牌、产品与渠道的先发优势，通过产品创新、消费场景拓展与产业链延伸，不断巩固行业领先地位；与此同时，公司加快烈酒业务布局，利用预调鸡尾酒业务在消费者洞察、品牌心智建立、全国性渠道资源与终端覆盖和长期合作伙伴等方面形成的积累和优势，充分发挥预调鸡尾酒业务和烈酒业务的协同效应，推动威士忌等烈酒产品稳步上市销售。谢谢！
8	公司嵊州蒸馏厂现有桶陈原酒近 60 万桶，规划百万桶储酒能力，请问威士忌业务的产能规划和市场策略是什么？预计何时能成为公司重要的收入增长极？	您好！公司烈酒业务以“重点发展威士忌，占位高品质烈酒，成为中国本土威士忌行业龙头”为战略指引，立足当前产能与市场基础，围绕威士忌业务制定了清晰的中长期发展战略，规划未来 4—5 年将陈酿桶储备提升至 100 万桶，进一步扩大规模优势与风味多样性，持续夯实核心竞争力。同时，公司组建了专业的营销团队，通过体验式营销与目标市场的深度研究，积极拓展优质的合作伙伴共建销售网络，合作经销商和销售网点数量持续增加，市场渗透力稳步提升。公司将以品质升级为核心，依托先发产能与全产业链优势，占位高品质烈酒，应对国际品牌竞争，构筑公司业务新的增长曲线。感谢您的关注！
9	马总，下午好，请问，公司今年上半年预调酒业务恢复增长，具体原因有哪些？	您好，公司持续优化渠道经营策略，推进渠道库存动销与库存管理，同时渠道数字化试点有序推进，助力渠道长期健康运营。随着预调鸡尾酒业务渠道动销与库存管理持续优化，渠道数字化试点逐步落地，预调酒业务迎来恢复性增长。谢谢！
10	近期公司大股东实控人和管理层部分高管增持结束后，股价短期下行。做同为酒类行业的黄酒类企业走势相差明显，请问公司是否有后续增持或者回购等方面维护二级市场价格计划？	您好！感谢您的关注和建议，公司如后续有相关计划，将严格按照相关法律法规履行信息披露义务，您可以关注公司通过指定信披媒体发布的公告。
11	请问公司的定向增发目前进展怎么样，深交所是否给予反馈或者通过深交所审核，增发后续还有哪些例行审批环节？	您好！感谢您的关注。目前本次发行处于深交所审核阶段，公司于 2026 年 8 月 26 日披露了审核问询函回复等相关文件，您可以通过巨潮资讯网查阅。本次发行尚需通过深交所审核，并获得中国证监会同意注册的决定后方可实施。