

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：2026-04-30

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 <input type="checkbox"/> 其他 股东会交流
参与单位名称及人员姓名	中信里昂盛一然；广发证券谌保罗；中信建投张家祯；光大证券李嘉祺；华创证券田晨曦；国泰海通证券李美仪；天风证券孙冉；东方证券张玲玉；高盛刘晔；招商证券刘成；中信证券蒋祎等机构共计 130 人。
时间	2026 年 4 月 30 日 15:30-16:30
地点	线上
上市公司接待人员姓名	王川、赵亮、姜通
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.请介绍国窖 1573 的量价策略？</p> <p>国窖 1573 坚持有机单粮酿造，坚持正统浓香工艺，以卓越品质服务消费者，定位于浓香型白酒第一品牌，其品牌策略是公司立足品牌价值、基于市场规律作出的长期战略选择。目前国窖 1573 已处于浓香型白酒大单品价格领先地位。从今年春节以来国窖 1573 开瓶情况来看，消费者基本盘稳固，品牌拉力在持续增强。</p> <p>2.请介绍公司 2026 年经营目标？</p> <p>根据董事会审议通过的《2026 年生产经营大纲》，公司将坚定贯彻实施“156”发展战略，深入推进“生态链运营战</p>

略”，把握稳中求进的总基调，凝心聚力，务实笃行，打好开局之年的攻坚战役。

3.请介绍公司低度化产品推广情况？

近年来，越来越多的年轻消费者偏好饮用低度白酒，低度化是中国白酒发展趋势之一。我们希望有更多的白酒企业参与低度产品的研发和市场拓展，共同做大行业蛋糕。作为早布局、深耕低度酒领域的头部企业，公司核心优势集中于三点：一是建立了深厚的技术护城河，凭借长期技术积累实现低度酒品质口感的核心突破；二是坚持活态窖池有机单粮酿造工艺，口感更为纯净、醇厚，产品品质稳定性久经消费者检验，形成差异化竞争壁垒；三是市场验证充分，低度产品在华北、华东、西南等核心区域及更多新兴市场认可度持续提升，充分彰显消费者对公司低度产品的喜爱。2025年，公司在区域市场进行了有组织的系统推进，在局部形成了规模、利润和口碑优势。2026年，公司将进一步推动低度产品全国化，抢占低度白酒市场先机。

4.请介绍公司目前费用投放策略？

公司持续深化数智营销体系建设，加强在品牌塑造和消费者建设投入，提高公司营销费用投放的精准性和费效比，将费用率保持在合理的水平。

5.请介绍公司各区域表现情况？

西南、华北、华东作为公司主销市场，依托品牌底蕴与消费基础，以及市场深耕、品牌全渠道运营等措施，稳健发展，各区域与公司整体状况基本同步。下一步公司会继续推进“2358+100”的区域策略，加强基地市场深耕，聚焦五大高地市场，带动其他区域市场均衡发展。

6.请介绍公司后续分红规划？

公司已制定《2024-2026年度股东分红回报规划》，公司将严格按照本规划及股东会审议通过的《关于提请股东大会授

	<p>权董事会制定中期分红方案的议案》，结合公司实际情况开展相关工作。</p> <p>7.请介绍公司产品扫码率情况？</p> <p>现阶段产品整体扫码率接近 50%，公司构建了消费者数据模型，坚持以消费者为中心，做好消费者、渠道和终端的管理和服务，持续激励消费者扫码开瓶。</p> <p>8.请介绍公司对新兴渠道运营模式后续的布局 and 规划？</p> <p>公司既要深耕线下实体渠道，更要筑牢新兴渠道阵地，精耕线上运营与线下团购业务。公司新兴渠道已涵盖天猫、京东、抖音等主流平台，依托数字化体系的全面落地应用，对物流流转、跨区窜货实现全流程可追溯、可管控，渠道管理效能显著提升，价格体系管控更加规范完善，各渠道在坚守渠道秩序、维护品牌及市场整体利益的前提下，秉持坦诚共赢原则开展协同合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 30 日