

证券代码：000858

证券简称：五粮液

## 2026年6月26日投资者关系活动记录表

编号：2026-06-26

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（股东会）
来访单位名称	现场参会的所有投资者	
时间	2026年6月26日	
地点	公司多功能厅	
上市公司出席接待人员	公司董事及高级管理人员	
投资者关系活动主要内容记录	<p>2026年6月26日，公司以现场会议的方式举行“2025年度股东会”。主要内容整理如下：</p> <p>一、董事长讲话内容</p> <p>当前，白酒行业仍处于深度调整阶段，公司需要对此作出理性的分析和判断，在穿越周期中抓住战略发展机会。概括为“两个始终”：一是白酒消费的底层逻辑和价值属性始终没有改变；二是五粮液长期价值成长的根基始终没有改变。</p> <p>公司将以“只争朝夕的长期主义和系统思考的精细管理”作为经营方针。只争朝夕的长期主义核心是与消费者、员工、股东、合作商、社会等利益相关方一起，持续共创长</p>	

期价值。一是面向消费者，深耕长期用户价值。二是面向员工，搭建长期成长平台。三是面向股东，夯实企业长期价值。四是面向合作商，构建长期互利共赢生态。五是面向社会，践行国企担当，扛起社会责任。**系统思考的精细管理核心**是立足于生产经营和服务客户全过程，做好事、干成事。一是品牌文化领域，持续深挖文化底蕴，拓宽品牌价值空间。二是生产品质领域，坚守品质生命线，筑牢产业核心根基。三是市场营销领域，构建全域市场格局，精细化开展渠道终端运营。四是公司治理领域，健全长效合规防线，不断完善权责清晰、协调运转、有效制衡的现代化治理体系。五是运营管理领域，坚守精细管理准则，持续提升全局运营效能。

## 二、投资者互动交流

### （一）如何看待行业及穿越周期

当前白酒行业仍处于结构性、周期性的深度调整阶段，行业整体呈现出“弱复苏、强分化”的特征。本轮行业调整是系统性重塑而非短期波动。龙头企业具备经营韧性，拥有率先穿越周期的底气和能力。

“守正创新，永争前列”既是五粮液的企业精神，也是五粮液持续塑造竞争优势的制胜法宝。“守正”能让公司走得更稳：公司始终坚持“守酿造工艺之正，守品质标准之正，守文化传承之正”；“创新”能让公司走得更远：一是以产品创新让需求摸得准、口碑立得住。二是以渠道创新让产品动得快、价格稳得住。三是以场景创新让客群拓得宽、增量看得见。

### （二）销售方面

1.第八代五粮液：公司基于当前市场基本面，将围绕“稳价格、提动销、优渠道、塑品牌、精管理”核心思路，巩固第八代五粮液千元价位带核心大单品优势，具体如下：一是精准把握供需节奏，有力稳固市场价盘。二是分层赋能 BC

两端，持续拉动动销增长。三是加快建设新兴渠道，构建多元增长格局。四是创新开展品牌活动，一体推动品效合一。五是实施数字化精细管理，精准优化市场运营。

2.公司与世界杯合作情况：携手世界杯 IP，是公司锚定国际化发展战略，顺应白酒消费多元化趋势，创新营销模式的重要尝试。五粮液是本届世界杯唯一合作的中国白酒品牌。本次世界杯联名合作成效较好：八代世界杯联名款实现良好销售，带动火爆、龙虎、火星时代三个子品牌培育；提高“白酒+体育”细分市场占有率，今年以来，公司电商渠道新增用户近数百万人，其中体育标签用户占比超 55%、35 岁及以下年轻人占比 40%，沉淀年轻体育消费群体资源。

3.浓香酒公司渠道建设情况：线下渠道方面，一是在原有的推进市场分类分级建设，持续打造原有各品牌的分类分级市场基础上，增加了对经销商、终端分类分级，对不同类型和等级的经销商和终端采用不同的运营方式；二是开展景区市场打造工程，围绕黄金文旅节点，知名景点节点主题活动，在增强品牌曝光、加强消费者培育的同时也促进销售转化；三是以“一地一策”的方式，加强推进特殊市场打。线上渠道方面，深化与京东、淘宝、抖音、快手等核心平台合作。完善即时零售业务体系，强化与即时零售平台的合作，推动线下终端上翻，赋能终端网点；加强直营平台运营，以差异化产品、积分兑换体系与优质服务为核心，持续开拓并做大直营增量市场。

## （二）发挥古窖池优势方面

“千年老窖万年糟、酒好须得窖池老”，窖池越老，窖龄越长，窖池生态系统越趋兼容并蓄。五粮液采用泥窖作为发酵设备，以元明国宝窖池为核心的行业最大规模老窖池群，不间断活态酿造延续至今，让“以糟养窖、以窖促糟”的良性迭代进化，赋予了五粮液经典幽雅的古窖浓香。

	<p>五粮液古窖池群距今已有 700 余年，是白酒行业唯一现存最早、规模最大、保存结构最完整、古法酿酒技艺传承最连续、使用时间最长、不可复制的“活窖”群。这些古窖池群从未间断发酵，在 700 余年持续不断的酿造过程中，窖泥中的微生物在窖池特殊的环境条件下，不断发生种群的进化，进而形成了独特的五粮液窖泥功能微生物菌群。</p> <p>五粮液深耕古窖池生态保护与活态养护，由资深酿酒大师匠心值守、专人专责悉心养护，实时保护窖池。秉承“以糟养窖，以窖促糟”窖池养护模式，通过自然发酵，不断对窖池进行活态养护。始终坚守“跑窖循环”工艺，糟醅在窖池间循环流转，使有益微生物种源在窖池内扩大培养和合理利用，让千年古窖生生不息、持续沉淀岁月底蕴，赋能每一瓶五粮液的极致风味品质。</p> <p>（三）质量管理与酒体勾调方面</p> <p>公司 2025 年收获质量管理领域“三奖同获”（EFQM 全球奖 7 钻、第五届中国质量奖提名奖、第十九届全国质量奖复评确认）；未来公司将持续巩固“三奖同获”成果，深化应用 EFQM 模型及系列管理工具，将创奖方法内化为管理实效。</p> <p>酒体勾调方面。一方面公司坚定守好勾调工艺之正、产品品质之正；另一方面公司通过走出去、请进来等方式，与消费者、意见领袖加强互动，动态收集分析市场和消费者的口感变化和喜好，针对性地优化勾调方案、研发新产品。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中	无

<p>所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	
------------------------------------	--