

证券代码：600702

证券简称：舍得酒业

舍得酒业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 现场参观 ☐ 新闻发布会 ☐ 媒体来访 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☒ 路演活动 ☐ 其他（视频+网络会议）
参与单位名称及 人员姓名	招商基金、鹏华基金、交银施罗德基金、华夏基金、富国基金、汇添富基金、银华基金、嘉实基金、天弘基金、华宝基金、中信保诚基金、广银理财基金、新华基金、人保养老、中金公司、中信证券、广发证券、华创证券、财通证券、招商证券、浙商证券、华泰证券、国泰海通证券、光大证券、国信证券、国盛证券、平安证券、中信建投证券、中泰证券、华西证券、申万宏源证券、华福证券、华源证券、华鑫证券、西南证券、东北证券、天风证券、信达证券、东吴证券、兴业证券、东方财富证券、华安证券、银河证券、国金证券、国投证券、中信里昂证券、名禹资产等证券分析师、机构投资者等证券分析师、机构投资者共计 112 人。
时间	2026 年 8 月 19 日下午 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待	总裁：唐琿先生

人员姓名	首席财务官：钟龄瑶女士 董事会秘书：张伟先生 营销运营管理中心总经理助理：马卫先生
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司 2026 半年度经营情况介绍 公司 2026 年半年度实现营业收入 22.87 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 1.45 亿元。其中酒类产品实现营业收入 20.37 亿元，在酒类产品中，中高档酒实现营业收入 15.39 亿元，普通酒实现营业收入 4.98 亿元。 2026 年上半年，白酒行业整体仍处于深度调整期，存量竞争格局延续，消费动能偏弱，传统与新兴渠道博弈加剧，白酒产品销售持续承压。为应对行业挑战，公司主动实施“控量挺价”策略，适度控制发货，积极支持经销商进行库存消化。同时，公司始终坚持长期主义，进一步强化市场基础动作，加大消费者培育工作力度，阶段性提高市场投入。公司主动采取的相关措施进一步拉动了渠道动销，持续提升了对品牌的好感度与口碑评价，为公司后续发展奠定坚实基础。 二、交流互动 1. 关于公司 2026 年下半年的经营规划？ 答：2026 年下半年，公司将保持战略定力，坚持以老酒战略为基石，推动多品牌战略、年轻化战略和国际化。一是持续提升营销管理，聚焦核心大单品，打造更多抗风险市场，同时敢于模式先行，大胆破局，加快“全面向 C”转型速度；二是巩固老酒品质根基，积极探索老酒价值，构建稳定、可控的质量与食品安全底盘；三是持续推动 EHSQ 体系升级，以精益管理为支撑，促进企业提质增效。未来，公司将持续围绕“自驱、革新、破局、共赢”的工作主题，强化核心竞争力，打好关键战役，推动企业高质量可持续发展。 2. 公司上半年核心区域市场表现及后续布局规划？

答：公司上半年核心区域市场整体保持稳定，部分市场实现稳中有升，后续公司将持续聚焦核心省份，重点推进德州、聊城、天津、成都、绵阳和遂宁六大基地市场建设，持续巩固重点区域市场优势。

3. 公司如何夯实老酒战略的品质基础？

答：公司坚持以科创为引领，探索老酒价值，积极创新，持续淬炼“极致的产品主义”。一是持续巩固陈年老酒品质价值体系，升级《坛贮老酒质量保证内控准则》，夯实老酒全链路品质管控标准，进一步筑牢舍得老酒品质护城河；二是基于市场洞察，预判需求趋势，进行技术和产品储备；三是聚焦工艺成果落地转化与酒体设计进阶，提升工艺创新、酒体赋能、产品孵化三大核心能力，以技术革新推动产品提质；四是持续深耕文创赛道，围绕用户消费偏好，以酒体创新、包装创新，满足个性化消费需求。

4. 公司 2026 半年度经销商情况介绍？

答：报告期末，公司酒类产品共有经销商 2453 家。公司贯彻执行老酒“3+6+4”营销策略，不断强化与经销商的长期合作，通过推动“3+1”经销商顾问委员会机制，增强厂商协同，深化经销商分级管理，持续提升经销商质量。

5. 公司 2026 年上半年管理费用同比减少的原因？

答：2026 年上半年，公司持续实施精益化管理策略，开展降本增效战役，持续优化组织架构，强化成本费用管控，实现管理费用同比减少以及运营效率的提升。

6. 公司在消费者培育方面有哪些举措？

答：公司围绕“全面向 C”策略，一是盘活经销商及核心终端的消费者资源，高效触达 C 端，积极推动“酒餐+酒景+酒旅”产业联动，打造多元消费场景；二是建立战略客户工作组，通过复星生态资源协同等方式直接服务企业。

	业客户，拓展高端圈层；三是推动产品创新，加强 29 度舍得自在及文创产品推广，不断拓展消费群体。 7. 公司上半年海外市场布局情况介绍？ 答：国际化战略为公司四大战略之一，公司深度践行国际化战略，不断丰富推广活动，加快布局海外业务，通过持续推进“舍得老酒节”“以舍得礼赠全球嘉宾”“舍得全球智慧精英俱乐部”等活动，目前已进入 43 个国家/地区以及近 100 家免税店。 8. 公司上半年电商业务保持较快增长，未来将采取哪些发展策略？ 答：上半年公司电商渠道保持较快增长，抖音、快手等兴趣电商是增长的重要引擎。未来，公司将持续推动线上、线下产品差异化运营，打造线上专属文创产品，维持线下核心产品价格稳定，同时持续沉淀线上爆品打造，将电商渠道作为公司品牌传播、触达年轻人群的重要阵地，在确保线下渠道良性发展的同时，努力实现对新消费群体的增量突破。
附件清单	无