

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：2026-08-27

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 股东会交流
参与单位名称及人员姓名	国盛证券李梓语；东方证券张玲玉；招商证券刘成；中信建投张家祯；天风证券孙冉；华源证券张未艾；广发证券谌保罗；中信证券江旭东；中信里昂盛一然；方正证券邓周贵等机构共计 155 人。
时间	2026 年 8 月 27 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	1.请问如何看待当前市场情况和下半年展望？ 上半年白酒行业处于存量调整、弱复苏阶段，终端需求更偏向自饮、务实消费，酒企营收、利润均有所承压。公司主动优化渠道库存、守住价格体系，努力提升品牌价值，总体开瓶数据同比保持稳定，品牌盈利能力、定价权壁垒稳固。下半年随着渠道端持续出清，品牌间分化进一步加剧，库存水平将继续向健康区间回归。今年中秋、国庆双节叠加，预计将带来阶段性的消费增量，动销流速有望回升。 2.请介绍公司未来费用投放策略？ 公司将持续深化费用投放的精细化管理，借助数字化工具

提升渠道费用与市场投入的配置效率，推动费用率维持在合理区间。

3.请介绍高光 28 度销售情况？

28 度高光以“二分微醺，八分开心”为核心品牌主张，精准锚定年轻消费群体，以轻社交场景为切入点，重塑白酒的消费语境。渠道布局采取“线上传统电商平台+线下新零售渠道”双轨并行的分阶段推进策略。截至目前，28 度高光销售收入已突破 2000 万元，初步验证了“低度化、年轻化、轻社交”产品策略的市场可行性，为品牌在年轻消费赛道的持续深耕奠定了坚实基础。

4.请介绍公司渠道库存情况？

渠道库存水平主要取决于两个维度：一是库存总量，二是动销速度。自去年下半年以来，公司强化渠道配额与开瓶量的联动管理，通过“以销定配、配额挂钩动销”的精细化管理控，渠道库存总量持续回落。随着开瓶动销不断改善、去年下半年滚动基数逐步消化，库存将回归至健康水平。

5.请介绍国窖 1573 的价格策略？

国窖 1573 的价值塑造是公司长期坚持的品牌战略。高端白酒消费的本质是品牌与价值的消费，价格带的短期波动不会改变品牌长期竞争的逻辑，公司不会因短期扰动而调整战略布局。高、低度国窖 1573 是一套协同发力的组合拳——低度放量为高度挺价创造有利条件，高度挺价为品牌发展积蓄长期势能。未来，高端化是龙头白酒企业发展的重要基础，国窖 1573 的价格策略是公司立足长期发展的战略抉择，其长期竞争力可能在未来三至五年逐步显现。

6.请介绍公司低度国窖 1573 全国化拓展情况？

低度国窖 1573 的全国化布局是公司长期坚持的营销战略方向。目前，公司正严格按照年初制定的规划有序推进各项工作，整体进度符合预期目标。从区域表现来看，华北、山东等

	低度主销区表现相对好于传统高度区域。在资源投放策略上，公司现阶段仍以聚焦基地市场及一线高地城市为核心，通过基地市场的深耕细作实现向周边市场的辐射延伸，同时依托高地城市市场的标杆效应形成消费引导，为后续全国化拓展奠定坚实基础。 7.请介绍公司经销商数量调整的原因？ 客户结构优化与动态调整是渠道管理工作的一部分。公司始终秉持“客户即团队”的价值理念，坚持尊重客户、依靠客户、信任客户、服务客户和成就客户，从文化理念、资源协同、平台共建、利润共享与情感交融等多个维度，全方位夯实休戚与共、共荣共生的厂商命运共同体。 8.请介绍公司对 2026 年以及未来分红政策的规划？ 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。公司目前现金流充裕，具备落实 3 年分红规划的财务基础。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，统筹研究下一阶段股东回报事宜。 9.请介绍公司 2026 年上半年各品项开瓶数同比情况？ 公司 2026 年上半年全品项开瓶扫码数与去年同期相比基本持平，其中高度国窖 1573 和头曲较去年有小幅下降，其余品项有一定增长。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 27 日