

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：2018-11-29

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 股东大会交流
参与单位名称及人员姓名	第一北京：贺奕博；新成资本：朱晓辉；新加坡银行：王淑真；威灵顿管理：史依蕾；安本投资：姚鸿耀、金彪；海通国际：陈佳琪、张文先、王勇；东方资产：刘宇斌；安联投资：潘宇明；睿思资本：张蕴荷；Brianna Capital：王华璋；益尚资本：刘伟韬；海通证券：闻宏伟
时间	2018年11月29日10:30—12:20
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	王川、王钰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 白酒酿造工艺分为几种？不同香型的白酒有何区别？ 因为发酵方式、发酵容器、原料、温度、曲药等方面的差异导致酒体内主要香味成分不同，产生出各种不同香味、不同风格、口感的产品，其中最主要的是浓香、酱香、清香、凤香四大香型，在四大香型基础上，还发展出兼香型、米香型、药香型等香型。</p> <p>2. 公司的主要产品及收入占比？ 公司实施大单品策略，主要为五大单品：高档产品：国窖1573；中档产品：泸州老窖特曲、窖龄酒；低档产品：头曲和二曲。2017年高档产品占比大约为46%，中档产品占比28%，低档产品占比26%。2018年前三季度来看中档高档产品占比进一步扩大，增长主要来自于国窖1573和特曲。</p> <p>3. 公司主要的销售区域？ 公司目前主要销售区域还是集中在传统强势区域：西南区、华北区、华中区。今年公司提出“东进南下”，开发华东和华南区域。</p> <p>4. 公司对销售的管理情况？ 销售公司统领五大单品的协同作战，具体客户模式取决于产品定位及区域情况，近年来公司加强品牌塑造、市场会战、消费者建设，在市场管理上进一步扁平化精细化，取得较好成效。</p>

	<p>5. 国窖 1573 基酒储存期? 基酒储存 5 年。</p> <p>6. 公司渠道库存情况? 近年来公司在政策上鼓励经销商加快存货周转率，目前渠道库存情况非常良性。</p> <p>7. 电商的情况? 电商增速较快，也会是未来的发展趋势。公司有自己的网上商城，同时也与天猫、京东等专业平台进行合作。</p> <p>8. 国窖 1573 的价格策略? 现阶段国窖 1573 的价格符合公司市场需求，价量动态平衡。</p>
附件清单(如有)	
日期	2018 年 11 月 29 日