vinetur

海外渠道进展落后计划，Lark Distilling预计2027财年上半年业绩走弱

管理层表示，尽管全年销售额增长15.1%至A $18.0 million，国际市场渠道的推进速度仍低于计划

2026年11月20日星期五



Lark Distilling Co.于11月19日（周四）表示，随着国际销售渠道的推进速度低于计划，公司预计2027财年上半年业绩将走弱。这一预警与公司全年销售额增长以及大量仍在熟成中的威士忌库存形成对照。

这家总部位于塔斯马尼亚的生产商生产并销售单一麦芽威士忌和金酒，并在年度会议的演示材料和发言中作出上述展望。公司没有量化上半年业绩预计将走弱的程度，但将这一较为疲软的展望归因于国际市场渠道发展缓慢。

Lark表示，公司约有240万升处于熟成阶段的威士忌库存，按酒精度43%计。公司在当天向股东作出的最新说明中列出了这一数据。该库存数字仅指威士忌，而公司公布的销售额涵盖包括金酒在内的整体业务。

截至2026年6月的财年，Lark报告净销售额为A $18.0 million，高于上一财年的A $15.6 million。公司称增幅为15.1%，该数字根据未四舍五入的数据计算。销售额较上一财年增加约A $2.4 million。

这份最新说明显示，公司全年仍在增长，但在努力拓展本土市场以外的需求和分销网络之际，短期交易环境正趋于疲软。会议材料显示，澳大利亚是Lark的主要市场，公司在中国也有商业业务。

这一市场布局值得关注，因为对于烈酒生产商而言，国际扩张往往比本土增长更缓慢、波动也更大，尤其是在出口市场依赖发展第三方渠道和提升品牌知名度的情况下。Lark在所引材料中没有详细说明哪些海外渠道的进展落后于计划，也没有说明上半年业绩走弱有多少将来自澳大利亚、又有多少来自出口业务。

对投资者而言，库存数据也很重要，因为威士忌需要经过数年熟成才能销售。若需求保持稳定且分销网络扩大，大量熟成中的库存可支撑未来收入；但这也会占用资金，并使生产商面临市场环境转弱或销售渠道未能按预期扩大规模的风险。Lark在此处引用的披露材料中，没有提供可直接比较的上一时期威士忌库存数据。

公司的这番表态属于正式公司披露，并非对当前半年度业绩的实际观察结果。2027财年上半年的展望是管理层指引，而不是已完成的业绩更新。相比之下，全年销售数据对应的是截至2026年6月、已经结束的财年。

Lark为作为此次披露来源的演示材料署名。相关材料通过《澳大利亚金融评论报》的公告平台发布。在这些材料及年度会议发言中，公司重申了2026财年的业绩和库存情况，同时指出，受国际渠道进展缓慢影响，2027财年开局的上半年业绩可能较为疲软。