

证券代码：831726

证券简称：朱老六

公告编号：2022-038

长春市朱老六食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

长春市朱老六食品股份有限公司(以下简称“公司”)于 2022 年 5 月 18 日（星期三）15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）举行 2021 年年度报告业绩说明会，并与投资者进行了沟通交流，本次年度报告业绩说明会采用网络远程的方式举行。

（二）参与单位及人员

公司董事长、总经理：朱先明先生

公司董事会秘书、财务总监：朱瑛女士

九州证券保荐代表人：任东升先生、施东先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、公司宣传视频及图片展示等形式对公司发展情况及 2021 年经营业绩情况进行介绍，同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1、公司 3 月疫情停工停产造成一季度业绩大幅下滑，目前复工复产包括但不限于采购、生产、销售具体情况如何？如全面复产，经销商补货情况如何？全年经营目标情况是否受到本次疫情不利影响？2）公司今年酸菜拟产能提高一倍，请问公司对此产能消化的包括但不限于产品、市场营销、销售团队、市场区域、经销商发展等策略是？公司未来几年，针对酸菜的具体产能规划是？

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

（1）随着疫情的逐步缓解，2022 年 3 月末，公司部分岗位员工已有序返厂复工并实行闭环管理。采购方面：公司物流部已全员到岗，能够保证正常的物资采购；生产方面：4 月下旬，酸菜及腐乳包装已经恢复生产，腐乳制块也于 5 月初开始试制，现已全面复产；销售方面：疫情期间公司为多个经销商办理了应急物资通行证，以保证经销商及时补充库存储备。从 4 月底至今，公司已持续为经销商进行补货，以满足市场的供应。从目前复工复产情况看，本次疫情预计不会对 2022 年全年经营目标产生重大不利影响。

（2）公司酸菜产品当前主要为家庭装，随着公司产能的扩大，可能会推出餐饮装产品以满足不同终端消费的需求。为消化酸菜新增产能，公司一方面采取东北地区做好渠道下沉，实现县级城市的全覆盖，并着手开发华北、华东市场的策略，预计 2022 年将新增经销商 50 家；另一方面，品牌下沉，启用副品牌，以提高市场占有率。按规划，公司酸菜扩建项目将于本年末投产，2023 年可达产，达产后将新增 1 万吨酸菜的年产能。未来几年，公司的酸菜产能规划是 10 万吨。

问题 2、一、酸菜生产扩容情况进展如何，与同行竞争有何优势？二、扩大销售渠道进展如何，是否开展抖音等销售模式？三、5 月 28 号的大量解禁股是否有减持计划？四、疫情对二季度影响如何，能否预测一下 2022 年全年大概净利润额？

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

（1）酸菜生产扩容项目正按规划进行，设备已经开始制作，土建部分受疫

情影响，施工队伍尚未进场，土建部分施工较快，预计不会影响项目的竣工和投产。与同行业相比，公司酸菜走品牌化路线，口感清脆可口，酸菜生产中使用了专利技术“一种改善酸菜品质的腌制方法”腌制，采用现代化厂房，恒温密闭发酵罐发酵，生产环境干净卫生，符合国家环保及食品安全质量标准；具有品牌优势和良好的商誉；

(2) 截止 2022 年 1 季度末，公司华北、华东地区已新增 17 个经销商，预计全年新增 50 个经销商；公司天猫旗舰店已开立，在尝试开展抖音等其他销售模式；

(3) 解禁股相关股东已承诺继续锁定股份 12 个月；

(4) 吉林省疫情持续到 2022 年 5 月中旬，公司二季度的发货亦受到一定程度的影响。随着疫情的逐步缓解，各地经销商正积极补货，二季度的销售额影响将减小；公司 2022 年全年净利润情况请以公司公告的年报为准。

问题 3、朱总好！2021 年腐乳微增长，料酒下滑，而募投项目计划分别新增腐乳 15000 吨、料酒 1500 吨产能，请问腐乳、料酒增长弱的主要因素？后续发展前景如何？有何措施可以改善腐乳、料酒销售状况？公司募投项目是否需要更改部分至 2022 计划扩建销售势头良好的酸菜产能 1 万吨上？谢谢！

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

公司 2021 年腐乳、料酒增长弱主要受调味品行业增长放缓的影响。从同行业可比上市公司可以看出，恒顺醋业、千禾味业的营业收入增长率分别为-6.45%、13.70%，增长亦较低。

公司将从以下几个方面改善腐乳、料酒的销售状况。市场拓展方面：公司将加强现有营销网络的渠道下沉，并着力提升空白区域的市场覆盖度；2022 年，公司将重点开发人口大省的河南市场，力争使得经销商数量和质量方面均得到提升。产品研发方面：使腐乳产品“年轻化”、“多样化”，进一步丰富产品线，“朱小六”品牌腐乳的推出即是针对年轻消费群体的产品。

2022 年 2 月，公司已履行审议程序将部分募投项目变更为酸菜生产扩能项目。

问题 4、朱总好！2021 年针对年轻人公司推出了“朱小六”品牌腐乳，请问市场反响如何？2021 年“朱小六”大致销售量和收入？2022 年“骨汤酸菜”预计何

时可以落地？东北特色煎饼产品研发进度及预计投放时间？谢谢！

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

“朱小六”品牌腐乳目前尚处于市场推广初期，在年轻人群中具有一定的接受度。截至目前，“朱小六”销量 5.56 吨，实现销售收入 12.83 万元。

公司“骨汤酸菜”正处于研发阶段并已取得重大进展，预计将在 2022 年落地；东北特色煎饼尚处于研发阶段，公司将根据研发和小试进度，安排市场投放时间。具体情况请关注公司相关公告。

问题 5、请问公司怎么看待腐乳和酸菜未来的发展。

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

腐乳是公司的“基本盘”。公司创始团队自 1991 年起开发腐乳产品，深耕腐乳产品 30 余年，具有良好的消费基础。公司腐乳产品风味咸鲜适宜，在北方市场尤其是东北市场具有较强的产品力。未来公司通过在市场端和产品端加大对腐乳产品的投入，体现在：市场端，公司将加强现有营销网络的渠道下沉，并着力提升空白区域的市场覆盖度；2022 年，公司将重点开发人口大省的河南市场，力争使得经销商数量和质量方面均得到提升。产品端，使腐乳产品“年轻化”、“多样化”，进一步丰富产品线，“朱小六”品牌腐乳的推出即是针对年轻消费群体的产品。

酸菜是公司的“增量盘”。酸菜遍布于我国东北、内蒙古、河北、四川等地区，由于东北地区冬季漫长，新鲜蔬菜不宜贮藏，酸菜已成为东北地区必备菜品。东北酸菜的市场规模约 100 亿元，且行业非常分散，无龙头企业。随着国家环保趋严，大量不合规生产厂商出清，将给规范化、标准化的企业带来良好的发展机遇。

问题 6、公司酸菜产品的未来发展规划。

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

公司从事酸菜业务已有七年，积累了丰富的生产经验，产品品牌得到市场认可，未来可通过以下途径：

(1) 降低生产成本，提高生产自动化水平和生产标准化、利用东北区域优势试点并扩大白菜基地种植，增加成本优势。

(2) 丰富产品线，研发开袋即食的预制菜产品，高中低端产品依次覆盖市场不同人群。

(3) 扩建生产基地，随着技术的成熟和市场的开拓，公司将靠近原材料白菜产地和客户需求市场建设酸菜加工厂。

公司计划利用5年的时间，力争酸菜产能达到10万吨，市场占有率达到10%，做到酸菜行业的领导企业。

问题 7、你好，想问一下大豆价格上涨对咱们影响大不？另外，公司的产品有无涨价，大概涨价幅度为？

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

大豆价格上涨对公司有一定的影响，但影响不大。公司的部分产品已于2021年初提价，提价幅度可以覆盖大豆上涨的成本。

问题 8、请问公司新建产能的进度如何？二季度受疫情影响，出货量较去年同期如何？

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

公司腐乳和料酒扩能项目，受新冠疫情的影响，供需矛盾加剧，水泥、钢材等大宗商品价格持续上涨，结合现有产能和市场需求情况，将逐步开展腐乳、料酒募投项目的建设。

酸菜扩能项目已完成报建审批等手续，非标设备正在加工制作中，土建工程已开工。

二季度虽受疫情影响，但经销商积极补货，出货量与去年同期相比，预计基本持平。

问题 9、请问一吨酸菜价格是多少？

答复：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

2021年公司酸菜产品的销售价为含税6,690元/吨。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的2021年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：<https://rs.p5w.net/html/133080.shtml>）。

长春市朱老六食品股份有限公司

董事会

2022年5月19日