

证券代码：000848

证券简称：承德露露

河北承德露露股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与公司“河北辖区上市公司、精选层挂牌公司2021年度网上集体业绩说明会”的投资者
时间	2021年5月24日15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	副董事长、执行董事、总经理梁启朝先生， 副总经理、财务负责人丁兴贤先生， 董事会秘书吴玲芳女士。
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2021年5月24日（星期一）下午15:00-17:00在全景网参加“河北辖区上市公司、精选层挂牌公司2021年度网上集体业绩说明会”，本次说明会采用网络远程的方式举行，具体问答内容详见附件。
附件清单(如有)	有
日期	2021年5月24日

附件：河北承德露露股份有限公司 2021 年度业绩说明会问答内容清单

Q1: 露露未来的发展战略是什么，相比其他产品有什么竞争优势？如何提高露露的销量？

A1: 继续打造植物蛋白饮品品牌，抓住年轻消费群体，开创产品新品类，采取线上线下全域营销策略，提高年轻一代对产品的认知度，带动销量。

Q2: 请梁总介绍一下公司的发展目标。

A2: 感谢您的关注，露露是植物蛋白饮料的开创者，未来我们要力争成为植物蛋白饮料的领导者。

Q3: 您好，露露公司的核心竞争力是什么？

A3: 您好，公司是生产植物蛋白饮料专业化龙头企业，是国内最大杏仁露生产厂家，主要优势体现在产品、品牌、技术等方面：公司产品杏仁露以纯天然、无污染的北纬 43° 野山杏仁为原料，采用独特的研磨工艺、专利技术精制而成，杏仁具有美容养颜、润肺止咳、润肠通便、调节血脂等功效；公司商标“露露”既是饮料行业的知名品牌又是悠久品牌，是中国驰名商标，深受消费者喜爱；公司具有多年生产植物蛋白饮料的经验和历史，露露牌杏仁露是中国植物蛋白饮料的始创产品，公司具有完全自主知识产权，并具有多项专利，技术实力雄厚。

Q4: 公司预计 2021 年收入目标较高，而利润总额目标较低，原因是什么？管理费或销售费会有大幅提高吗？公司的研发费主要投向哪里？股权激励何时落地？

A4: 谢谢您的提问，2021 年把当下中期目标作为年度收入目标，是为了激发团队动力，需要团队努力争一争去实现的。2021 年公司将在市场拓展和产品创新方面加大投入，研发费用主要用于新产品和新工艺方面的投入。股权激励涉及未来团队，是激发团队实现当下中期和长期目标的动力，公司一定会在合理时间推出。

Q5: 您好，50 万吨新产线大概什么时候建成投产？PET 包装产品必须在新产线上才能生产吗？真心建议多做一些携带和引用方便的包装，会大大增加产品消费场景，促进公司营收增长。

A5: 感谢您的关注和建议，新项目建设周期大约为两年左右，新的生产线会考虑增加携带方便和时尚包装产品。

Q6: 您好梁总，请问新项目土建已经动工了吗？

A6:您好，公司将在方案优化完成及相关手续完备后开始开工建设。

Q7:请问新项目开始后,老厂区是否要整体搬迁?

A7:您好，感谢您的关注，新项目建成后，老厂区将整体搬迁。

Q8:向南方拓展的同时，有没有想法针对南方人口味不同推出另一种改良口味？因为我身边周边的朋友很多人喝了露露感觉有一股淡淡的杏仁味，都喝不惯，不再购买，说不好喝。

A8:感谢您的关注。公司已经推出果仁核桃产品，并将加大新产品开发力度未来产品将更加注重对年轻消费群体的吸引力。

Q9:请问露露的主要消费群体是否明确，消费者群体年龄段是否集中？针对薄弱年龄段消费群体是否有新产品投入计划？

A9:公司未来新品将以年轻消费群体为中心。。

Q10:露露可以说是中国软饮料中最早，最知名的品牌，露露的发展空间很大，希望公司管理者能不负众望，把这深入人心的品牌做大做强。

A10:感谢您的认可，公司将会继续加强品牌建设、市场开拓、产品研发等工作，把露露品牌做大做强！

Q11:请问一下，除了露露，还有哪些新产品？

A11:未来公司会在杏仁露+方面加大研发力度，新品会不断推出。

Q12:市场反馈 240ml 包装太小，能否推出 350ml 新的容量包装？

A12:目前公司已推出 310ml、480ml、960ml 产品。

Q13:您好，公司今年会推出哪些新品？钻石包装目前在哪些市场推出？效果如何？

A13:今年公司计划推出 PET\PE 新包装产品，更好的满足消费者需求。

Q14:请问公司董事会，有没有想法招聘食品饮料行业中的千万级经理人？

A14:公司对行业内专业人才的招聘一直在持续进行。

Q15:牛奶制品也是需求很大，公司可以开发，杏仁牛奶，核桃牛奶，花生牛奶，来占领市场，这样也可以跳过汕头露露签署的不合理条款，经营南方市场

A15:感谢您的建议，我们将予以考虑，开发更多的新产品满足消费者的需求。

Q16:请问公司领导,热饮款新品上市以来销售情况如何,与经典款定位有何区别,未来如何规划二者的发展方向。

A16: 您好，公司热饮款产品与经典款产品的区别在于糖度更低、蛋白含量更高。

Q17: 你们说，要成为一家受人尊敬的上市公司？如何才能做到哪？

A17: 以消费者为中心，不断推出满足消费者需求的产品。

Q18: 想做露露的经销商，怎么联系？

A18: 请与公司营销中心直接联系，电话：0314-2121888。

Q19: 您好，公司快消品行业人才寻找进程如何了？股权激励大概什么时候推出？

A19: 公司人才招聘工作一直在推进，股权激励将在合理时间推出。。

Q20: 梁总好，露露产品的品质毋庸置疑，但是营销太弱，公司高管中财务背景居多，有没有考虑引进有营销背景的高管，对比同是河北，同行业的养元，露香也怕巷子深。

A20: 您好，感谢您的建议，公司将持续引进高端人才，壮大公司队伍，做大做强上市公司。

Q21: 扩产进度咋样了？有什么新措施扩大销售？西北，东北，华北那么大市场没开发为啥不去？

A21: 谢谢关注，西北、东北、华北地区均有产品销售。公司将继续深耕渠道终端。

Q22: 梁总您好！请问 2021 年 32 亿的营收目标，公司有没有实现目标的具体措施和计划？

A22: 谢谢您的关注！32 亿经营目标不代表公司对 2021 年的盈利预测和业绩承诺。公司将继续加强市场开拓、产品研发等方面的工作，努力实现经营目标。

Q23: 预计 2021 年在成本方面包括杏仁和铁罐，有没有成本上涨压力，如何应对，公司产品能及时提价吗？

A23: 感谢您的关注，上游通胀压力对公司会有影响，公司将通过销量扩大及产品包装的改变等来消化涨价因素。

Q24: 您好，我想问下本年公司广告投放战略如何部署？

A24: 谢谢您的关注，常规媒体宣传持续投放，未来会加大新媒体投放力度。

Q25: 线上销售方面，和京东、天猫的合作方面有何规划，在电商直播方面和淘宝直播、抖音等有合作吗？

A25: 谢谢您的关注！我们会加大京东、天猫的合作，直播方面会持续加大合作力度。

Q26:承德露露杏仁，中药功效，公司可以主打，南方露露微信公众号经常更新，5.20 又更新了，南方露露露微信公众号就可以买露露，而承德露露微信公众号一直不更新。

A26:请关注“露露杏仁露”公众号，我们将持续完善。

Q27:年报及一季报披露的数据：一季度一线生产人员大幅下降加上廊坊生产基地停产，销售人员只曾加十几个人科研人员增加 50%销售费用，薪酬未见明显增长的情况下，公司有什么样的底气制定全年经营目标总收入 32 亿？达到经营目标的具体措施是什么？

A27:感谢您的关注，32 亿经营目标不代表公司对 2021 年的盈利预测和业绩承诺。2021 年公司将在市场开拓、产品研发、人才引进、新媒体营销等方面加大投入，21 年把公司当下中期目标作为年度目标，旨在激发团队努力去争一争，争取突破瓶颈。。

Q28:布局南方销售市场的进度如何？在南方也是主要靠经销方式吗，进军南方市场的难点在哪？

A28:公司一直在推进南方市场拓展，会从线上线下全域展开营销，争取打开南方市场。

Q29:西北地区今年的销售投入增长多少，今年西北地区的收入公司期望增长多少，目标如何？

A29:今年西北地区销售良好，较 2019 年有增长。

Q30:请问承德露露与汕头露露的商标纠纷什么时候能够解决？这件事已经影响到了广大投资者的权益，如果需要广大股东共同发声，公司最好能够组织大家一起维权。

A30:您好，公司将会持续跟进商标诉讼，积极采取各种方式维护公司及全体中小股东的合法权益，感谢您的支持！

Q31:希望公司注意新品牌商标问题，楂小萌商标好像网查是被另一个公司注册了的。

A31:感谢您的建议，我们会妥善处理这个问题，并且将持续注意公司知识产权的保护。

Q32:承德露露，可以考虑推出一个，解酒的饮料，因为白酒目前价格涨太多了，

公司可以开发对应保健饮料分享白酒行业的红利。

A32:感谢您的建议，我们会认真考虑的。

Q33:请问梁总，南方的市场我们就不能打入吗？包括我这边上海都是只看到深圳露露，什么时候加大铺货力度？谢谢！

A33:南方市场作为公司的战略目标一定会重视起来，目前正在江苏等地积极推进。

Q34:20年的23个点净利润率在21年能够保持吗，或者略有提高吗？

A34:公司目前经营状况良好，经营业绩受内外部因素影响存在不确定性。

Q35:梁总回答很中肯，很实在。我很认可梁总的管理和企业未来的发展。另外吴总也要多和资本市场交流，辛苦点多跑跑，让资本市场看到公司在梁总的领导下的改变。

A35:谢谢您的认可与建议。