

证券代码：831726

证券简称：朱老六

公告编号：2021-108

长春市朱老六食品股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

长春市朱老六食品股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 12 月 10 日接待了 7 家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2021 年 12 月 10 日

调研形式：网络调研

调研机构：安信证券、广发基金、万家基金、中海基金、红土创新基金、国寿安保基金、万和证券

上市公司接待人员：董事长兼总经理朱先明先生、董事会秘书兼财务总监朱瑛女士

二、调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司产品提价是受制于上游原材料价格上涨的压力，还是品牌渠道有一些进展？

回答：一方面，近两年受疫情影响原材料都在涨价，包括上游原材料、运输、人力成本都在上涨，传导到终端导致产品涨价。另一方面，公司通过品牌宣传，走品牌发展的道路，2021 年初对酸菜产品和部分规格的腐乳产品进行了提价。从提价结果看，公司的销量总体稳定，提价未对产品的销量造成较大影响。

问题 2：酸菜的市场格局及公司未来规划如何？

回答：政府统计每年东北酸菜市场容量 200 万吨，市值 100 亿左右。酸菜行

业特点是小、散、乱，没有龙头企业，公司去年产量不到 7000 吨，但在东北酸菜中已经是知名企业；辽宁省下大力度整治大坑酸菜，也为酸菜的发展奠定了基础。

基于酸菜市场空间大，但行业小、散、乱的特点，公司将品牌维度作为重要因素，确定了品牌化的发展战略，将“让世界爱上东北酸菜”做为我们的使命。目前公司酸菜的产能已无法满足市场需求，公司也在对扩产进行研究，以满足消费者对酸菜产品的需求。

问题 3：公司对电商渠道有没有布局或规划，产品有没有考虑通过电商平台到达消费者？

回答：公司对电商渠道做过尝试，去年参与了社区团购；今年 7 月份开通了天猫旗舰店，初期销售额占比不高，对比调味品行业公司，电商销售占比都很低。因而，现有模式做电商，突破很难，怎样用新模式走电商正在尝试，目前还没有具体市场数据，也是公司下一步努力的方向。

问题 4：公司渠道的网络覆盖度如何，酸菜计划走大的 B 端渠道还是经销商渠道？

回答：公司销售渠道以经销商为主，辽宁、吉林每个县市都有经销商，省会城市有 4-5 家，在东北市场覆盖率排到前几名，目前东北地区经销商数量是 150 多家，华北华东地区 80 多家，公司计划在华北华东地区增加 60 家经销商，争取做到华北华东地区每个市一家，让客户想买就能买到，就能看到，争取把每个终端店都能看到朱老六的元素、产品。

酸菜目前定位为 to C 端，家庭装为主，这部分消费还存在供应缺口，未来产量达到一定规模后餐饮也一定会做，目前销售还是会以经销商为主。

问题 5：募投项目的进展情况？

回答：目前，公司募投项目综合计划和市场情况进行投入。

问题 6：公司未来产能如何消化？

回答：腐乳产品的增长点主要在华北、华东地区，将通过市场拓展、新增经销商等方式来增加产品销售，消化腐乳产能；酸菜从市场（消费者、经销商、亲戚朋友）反馈看，认可度很高，目前酸菜产、销量缺口大，将尽快对扩产展开研究。

长春市朱老六食品股份有限公司

董事会

2021 年 12 月 14 日