

证券代码：000848

证券简称：承德露露

## 承德露露股份公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	银华基金：洪亦秋；鹏华基金：杜亮；嘉实基金：李亨通；新华基金：夏旭；明世伙伴基金：彭杨；泓澄投资：项洪波；天弘基金：马雪薇；国金基金：董广达；泰康资产：卢日欣；鸿道投资：张亚男；人保养老：徐椰香；信泰人寿：云昀；汇安基金：王苏煦；国联安基金：房俊；招商信诺：钱旖昕；信达澳亚：何思璇；方正自营：韩雨珊；金百镭：孟博；中欧基金：冯允鹏；鹏扬基金：罗成；中金公司：吴涵泳；天风证券：吴文德、任金星；国信证券：胡瑞阳；国联证券：陆金鑫；中银证券：邓天娇；华西证券：吴越、查子斐；民生证券：孙冉；华创证券：简捷如。
时间	2023年2月16日 14:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长沈志军； 副董事长、总经理梁启朝； 副总经理、财务负责人丁兴贤；副总经理孙威； 董事会秘书刘明珊等。

投资者关系活动主要内容介绍

来访者先后参观了公司车间生产线、研发实验室，并在公司会议室就关注问题与公司进行了交流，交流主要内容为：

**Q1: 公司去年推出了新品经典低糖杏仁露，今年推出了杏仁奶，后续新品是如何布局的？**

**A1:** 公司已经进行了总体的新品发展规划，主要包括四大系列：杏仁露系列，杏仁奶系列，其他植物基系列及其他产品。目前针对不同系列均有相关产品储备，去年在杭州、重庆市场推出了经典低糖杏仁露和经典低糖核桃露，今年年初推出了杏仁奶产品，后续公司将根据发展规划结合市场情况等陆续上市相关产品。在新品市场推广方面，公司去年在重庆、杭州做了试点，组建了销售团队，今年会进一步拓展，扩大区域，并陆续上市其他新产品。

**Q2: 新产品的研发进度如何？**

**A2:** 在产品研发队伍建设方面，公司持续引进高学历、有经验的研发技术人才，发散思维，充分地进行产品创新，做好产品储备。目前很多产品在技术方面已经成熟，达到量产条件，后续相关产品的设计、上市的规划及如何培育忠实的消费群体、创造更多的消费场景等推广工作是下一步重点要落实的。

**Q3: 去年在南方市场投放的新品销售情况如何？南方新市场线下渠道有什么销售策略？**

**A3:** 新品首先在线上推广，再逐步进行线下铺货，去年推广的新品在杭州、重庆等线下市场及线上销售约各占 50%。目前线下市场核心城区主要采用渠道型经销商模式，外埠采用区域型经销商模式，在餐饮、商超、流通渠道等进行布局。推广方面，在地铁、商圈等做了广告，并且积极的做产品试饮推广活动，接下来也将继续做好推广，进行品牌宣传、品类教育，抵达消费用户，培育消费群体。

**Q4: 对管理层与销售人员的如何激励？**

**A4:** 管理层主要根据经营业绩完成情况及重点工作计划完成情况进行考核及激励；销售人员的考核及激励主要跟业务指标完成情况挂钩，按照分解的任务签订经营责任制，按照经营责任制兑现激励政策。

**Q5:** 公司今年在非礼赠渠道如餐饮渠道是如何规划的？

**A5:** 公司一直非常重视餐饮渠道的拓展，前两年受到疫情影响，餐饮渠道拓展受阻，今年恢复正常后，公司将把握经济复苏机遇，进一步深耕。

**Q6:** 公司有引进 PET 包装产线的规划吗？

**A6:** 公司“年产 50 万吨露露系列饮料项目”（一期）有 PET 产线的规划，将在公司 PET 产品市场达到一定规模时进行建设。

**Q7:** 今年春节期间产能是否受到影响？销售情况如何？

**A7:** 2022 年 12 月中旬公司工人陆续感染新冠，产线逐渐减少，后逐渐恢复正常，产能受到影响时间大约一周左右，但公司自 10 月份就开始进行春节期间销售备货，并提前增加了中转库，根据市场需求春节期间也正常生产、发货，总体未受影响。

**Q8:** 未来的分红政策如何计划？

**A8:** 公司将结合经营情况、发展规划等制定合理的分红政策。

**Q9:** 股权激励何时实施？

**A9:** 目前股权激励或员工持股方案还在进一步研究、完善。

**Q10:** 与南方露露的诉讼有何打算？有无收购计划？

**A10:** 目前暂无收购计划。在相关问题上，一方面公司将继续推进相关诉讼程序，另一方面公司将采用多元化的包装形式比如 PET、爱克林、两片铝罐等，推进产品研发和上市推广，开拓新市场，增强竞争优势，实现市场进一步拓展。

	<p><b>Q11: 2023 年成本预测如何?</b></p> <p><b>A11:</b> 杏仁原料的采购价格由当年的产量决定, 目前尚不确定。总体来看, 2023 年采购成本预计较 2022 年可能会有略微下降。</p> <p><b>Q12: 北方市场的增长点在哪?</b></p> <p><b>A12:</b> 北方市场会继续从以下两方面推进: 一是在目前销售较好的市场进一步扩大宣传, 深耕渠道, 提高复购率; 二是继续对空白市场进行深耕细作, 如黑龙江、内蒙古、新疆等地区, 提高市场覆盖率。</p> <p><b>Q13: 公司是否与咨询公司合作?</b></p> <p><b>A13:</b> 在产品设计、规划、推广、运营等方面公司有借助外脑, 与专业机构合作, 助力品牌价值提升。</p> <p><b>Q14: 重庆和杭州市场的经销商招募工作如何?渠道利润如何?</b></p> <p><b>A14:</b> 目前重庆和杭州市场的经销商基本招募到位, 渠道利润空间与其他同类型竞品基本相当。</p> <p><b>Q15: 公司新品如果未达预期, 会及时上市其他储备产品么?</b></p> <p><b>A15:</b> 公司会根据市场情况、消费者认可度等适时调整产品上市规划。</p> <p>本次交流活动中, 公司相关人员严格遵守相关规定, 与投资者进行了充分的沟通和交流, 未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 16 日