

证券代码：002650

证券简称：加加食品

## 加加食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-06

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 17 日 15:00-17:00
地点	全景网投资者关系互动平台
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理                      周建文先生 独立董事                                李荻辉女士 董事会秘书                              杨亚梅女士 财务总监                                刘素娥女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 17 日（星期二）15:00—17:00 以网络文字交流的方式召开了 2021 年度网上业绩说明会，就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，问答情况如下：</p> <p>1、为何一季度原材料预付款会大幅增加，2022 年如何控制成本，提高产品毛利率？</p> <p>答：公司一季度原材料预付款根据年初国家商务部印发的“鼓励家庭根据需要储存一定数量的生活必需品”通知，公司预计大宗材料会涨价，所以经总经理办公会议后采购大宗材料。2022 年在控制成本方面 公司召开了降本增效的专题大会，从降生产费用成本、降人力成本、降沟通成本、降机会成本、降信用成本；增人效力、增投入产出率、增点效率、增质效等方面公司持续推动精细化管理。</p> <p>2、请问贵公司周建文 4 月 25 日在电视上说，为实现百亿目标冲刺，请问贵公司提高 2022 年销售目标了吗？为何会有此不切实际的说法？</p> <p>答：2022 年公司继续聚焦主业，重点开发高毛利产品，推广高端产品占地，提升产品市场竞争力，不断提高公司业绩。</p>

3、请问董事长是否持有加加食品的股份？谢谢！

答：董事长持股加加股份 200 股，谢谢关注！

4、刘总好！向您请教，大股东股权百分百质押会不会因为股票价格的下跌而被强制平仓？上市公司会不会因为这个而被终止上市？谢谢您

答：根据湖南启元律师事务所论证，如果相关进入执行阶段的案件债权人申请强制执行后，仍无法清偿债务的，债权人进一步提起对控股股东及其一致行动人破产清算/重整申请的，则法院可能认定控股股东及其一致行动人明显缺乏清偿能力，进而裁定受理债权人对控股股东及其一致行动人破产清算/重整的申请。

5、尊敬的加加食品老师，您好！我注意到加加有推出售价 2280 元的山茶籽油礼盒装。虽然价位高端，但网上至今销量为 0. 请问加加对高端食用油产品是否有销售目标？还是只是一个象征性的品牌形象作用？食用植物油去年毛利率仅有 4.37%，公司对这块业务有什么提升措施？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前没有售价 2280 元的山茶籽油，请问您是在什么平台看到的？公司后期在食用油业务方面将调整毛利结构、主推高毛利产品；同时通过种种措施，降低原材料采购成本，提高毛利率，感谢您的关注！

6、尊敬的加加食品老师您好。我注意到，加加的火锅底料和番茄酱产品，都不是加加自己的公司生产。请问加加和宁夏草原阿妈、江苏亚克西食品的合作模式是怎样的？为什么不采取自己工厂生产？另外，这两块业务是否在年报分类中属于按产品分的“其他”？若是，考虑到其他业务去年毛利率略有提高，以及火锅底料领域火热，公司有无对这方面扩展的计划？

答：加加和宁夏草原阿妈、江苏亚克西食品的合作模式是代加工模式。目前公司这块业务的销售规模还在稳步增长中，未来达到一定销量的时候，会考虑相关方面的扩展。

7、加加食品老师，您好！我们注意到加加去年 11 月对产品出厂价格进行了调整，请问调价通知后，经销商等进货意愿的变化情况如何？为什么今年一季度的合同负债只有 3269 万元？且去年年底四季度的合同负债仅有 3132.9 万元，甚至比三季度末的 5566.3 万元还要低？经销商是否打款积极性不足？目前公司对于市场渠道库存掌握情况如何？大概在几个月？预收货款在涨价后没有刺激提升，是否和市场库存高压有关？谢谢！

答：公司为应对原材料持续涨价，以及同行业相继调价后，在去年 11 月份对产品也进行了相应调价，公司都是以销定产，不存在库存积压。

8、加加食品的老师您好！我看到加加之前的股权激励计划中，对于 2022 年的目标业绩是净利润不低于 2 亿或者收入不低于 20 亿元。目前第一季度净利润只有不到 100 万元，去年公司也是罕见的亏损没有实现盈利。请问公司今年的两个可选条件里，是 20 亿营收完成的可能性大，还是净利不低于 2 亿的可能性大？公司是否还是如去年一样，更倾向于完成营收的解锁条件？如果是，原因为何？是否是现阶段相比利润，更看重市场份额？谢谢！

答：公司第二个行权期业绩考核目标是“2022 年净利润不低于 2 亿元或 2022 年营业收入不低于 20 亿元”，公司管理层及全体员工已就该业绩目标做了详细分析和拆解，最终还是要看内外部环境及具体执行情况。

9、刘老师您好！我看到加加之前的股权激励计划中，对于 2022 年的目标业绩是净利润不低于 2 亿或者收入不低于 20 亿元。目前第一季度净利润只有不到 100 万元，去年公司也是罕见的亏损没有实现盈利。请问公司今年的两个可选条件里，是 20 亿营收完成的可能性大，还是净利不低于 2 亿的可能性大？公司是否还是如去年一样，更倾向于完成营收的解锁条件？如果是，原因为何？是否是现阶段相比利润，更看重市场份额？谢谢！

答：公司第二个行权期业绩考核目标是“2022 年净利润不低于 2 亿元或 2022 年营业收入不低于 20 亿元”，公司管理层及全体员工已就该业绩目标做了详细分析和拆解，最终还是要看内外部环境及具体执行情况。

10、周老师您好！我们注意到加加去年 11 月对产品价格进行了调整，请问调价通知后，经销商等进货意愿的变化情况如何？为什么今年一季度的合同负债只有 3269 万元？且去年年底四季度的合同负债仅有 3132.9 万元，甚至比三季度末的 5566.3 万元还要低？经销商是否打款积极性不足？目前公司对于市场渠道库存掌握情况如何？大概在几个月？预收货款在涨价后没有刺激提升，是否和市场库存高压有关？谢谢！

答：公司为应对原材料持续涨价，以及同行业相继调价后，在去年 11 月份对产品也进行了相应调价，公司都是以销定产，不存在库存积压。

11、周老师您好。我注意到，加加的火锅底料和番茄酱产品，都不是加加自己的公司生产。请问加加和宁夏草原阿妈、江苏亚克西食品的合作模式是怎样的？为什么不采取自己工厂生产？另外，这两块业务是否在年报分类中属于按产品分的“其他”？若是，考虑到其他业务去年毛利率略有提高，以及火锅底料领域火热，公司有无对这方面扩展的计划？谢谢！

答：加加和宁夏草原阿妈、江苏亚克西食品的合作模式是代加工模式。目前公司这块业务的销售规模还在稳步增长中，未来达到一定销量的时候，会考虑相关方面的扩展。

12、周老师，您好！我注意到加加有推出售价 2280 元的山茶籽油礼盒装。虽然价位高端，但网上至今销量为 0. 请问加加对高端食用油产品是否有销售目标？还是只是一个象征性的品牌形象作用？食用植物油去年毛利率仅有 4.37%，公司对这块业务有什么提升措施？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司目前没有 2280 元的山茶籽油，请问您是在什么平台看到的？公司后期食用油的方向是优化产品结构，加大高毛利产品占比；降低原材料采购成本，优化内部工艺流程，增加毛利率，感谢您的关注！

13、公司股价这么低为什么不增持？是不是忽悠股民

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

14、请问周董公司股价跌成这样了，为什么回购没有进展了呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

15、今年二季度是不是亏的更厉害？

答：公司一季度环比上年四季度扭亏为盈，二季度业绩最终以财务公告为准，谢谢！

16、现在还不回购，是又一次忽悠我们吗？还是公司觉得现在的股价还在高位？你们能不能诚信一回？给投资者一丢丢信心？

答：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

17、请问周董公司的官司过去快半年了，有没有进展？

答：案件目前还在二审审理中，感谢您的关注！

18、公司第一次回购的价格在 6.18-6.30 元之间，是什么原因，导致公司到现在还不回购呐，都什么价格了，现在

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相

关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

19、为什么回购迟迟没有动静？是公司也不认可自己的价值了吗？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

20、公司加大销售的力度颇大，主要在哪方面有突破？看周总发号召讲销售突破100亿，是什么时候能实现呐，还是就是一个目标？

答：公司继续聚焦主业，重点开发高毛利产品，推广高端产品占地，提升产品市场竞争力，不断提高公司业绩。

21、看了海天，千禾的毛利率都很高，为啥公司的毛利率这么低，什么原因？

答：2021年，调味品行业回落，受新零售渠道对传统渠道的冲击影响，公司占比较大的传统渠道销售收入减少，导致整体营收下滑。原材料价格上涨，行业利润挤压，生产端成本压力增加，但公司产品售价年末才进行提价，全年整体毛利率下降。同时公司为稳定市场份额及拓展新增业务区域，加大了产品促销力度，增加了一线市场业务人员以及费用投入。

22、股价一跌再跌，对保证信任你的投资者权益你们作何努力？

答：提升业绩，加强沟通，争取更好的市场表现，以回报广大投资者，谢谢关注！

23、请问抖音直播快手直播什么时候开始，官司半年了有没有进展，市场拓展的怎么样了？

答：二审还在审理中，等直播团队和场地搭建完毕就可以了，感谢您的关注！

24、开始了么？

答：已经开始了，谢谢关注！

25、您好，本次路演是文字聊天形式嘛

答：尊敬的投资者，您好！本次业绩说明会是网络远程文字形式，感谢您的支持！

26、人呢

答：回复已经陆续推送，谢谢关注！

27、董事长先生您好，公司还回购股票吗。

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相

关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

28、今年会亏损吗

答：公司一季度环比上年四季度扭亏为盈，二季度业绩最终以财务公告为准，谢谢！

29、疫情对贵司经营影响大吗？

答：疫情对于公司的影响比较大，谢谢关注！

30、人呢？

答：回复的问题已经陆续推送，谢谢关注！

31、公司回购进展如何？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

32、公司回购股份为什么六块多回购。现在三块多不回购了。

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

33、还没开始？

答：已经开始了，谢谢关注！

34、在哪听？

答：回复已经陆续推送了，谢谢关注！

35、谈谈加加的4月份的业绩吧

答：请后续关注二季度业绩报告！

36、提问了没人回答

答：回复已经推送，谢谢关注！

37、第二季度业绩会比第一季度好吗，有受疫情影响和国际形势影响吗？谢谢

答：公司一季度环比上年四季度扭亏为盈，二季度业绩最终以财务公告为准，谢谢！

38、现在股价那么底公司为什么不回购股份。

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相

关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

39、为什么一直没有回购，是缺钱了吗，还是股价还可以再降降再回购。

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

40、优选资本上诉案这么久了有什么进展吗？为什么总是久拖不决

答：尊敬的投资者，您好！此案目前还在审理当中，公司委托了专业的律师团队在跟进，感谢您的关注！

41、没人？

答：回复已经推送，谢谢关注

42、公司的官司如何了，投资其他股权收益情况如何？

答：公司与优选的官司还在审理中，投资其他股权收益收到分配方案的已经发布公告，未收到分配方案的，请关注后续公告！

43、公司有在研发新产品吗。

答：公司一直重视研发，持续有在研发新产品！

44、尊敬的周总，请问公司控股股东债务危机处置进展怎么样了？一家公司四个失信人影响总归不好吧，公司有什么措施可以消除影响呢

答：公司股东对于债务危机问题已经在积极寻求各种解决措施，谢谢关注！

45、您好，不是现场直播吗，怎么才能收看。谢谢！

答：回复的问题已经陆续推送，谢谢关注！

46、近期国际局势不稳，国际粮价持续上涨，势必会影响公司的原料，公司有什么具体应对措施吗。

答：随着俄乌战争，国内粮食无法满足需求，导致粮食不断涨价，2022年因气候导致部分粮食减产，公司会共同商讨及时采购部份原材料。

47、公司为什么不回购

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

48、董事长，公司这段间成立了加加味时间玫瑰等合资公司，估计什么时候能见到效益，对加加品业绩贡献可能有多大呢谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司将加快合资公司业务推动进程，争取尽快看到广告投放效果及市场业绩表现，感谢您的关注！

49、公司为什么不回购股份，因为没钱，含是价格没跌到位，含有更大的利空？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

50、国际粮价上涨，势必会影响公司原材料，公司有什么具体应对措施吗。

答：随着俄乌战争，国内粮食无法满足需求，导致粮食不断涨价，2022年因气候导致部分粮食减产，公司会共同商讨及时采购部份原材料。

51、尊敬的各位领导，贵司京东旗舰店好多产品都处于断货状态，是因为疫情原因吗？会影响公司业绩

答：2021年受疫情影响，调味品行业回落，公司2022年积极开拓新渠道、新市场，探索新零售、新模式，全力促进销售实现较好增长精耕传统渠道的同时，加大电商销售渠道投入，建立“流通渠道下沉、多渠道发展、线上线下融合”的立体式营销格局，全面提升公司业绩。

52、为什么不回购股份，因为更大的利空在后面？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

53、公司业绩一直不好，有什么突破方案吗？很多超市都没你公司的活

答：公司销售是全国方向，偏重传统渠道，主要采用经销商代理模式，湖南之外的商超确实有待加强。已将您的建议转发管理层，感谢您的支持！

54、看不到？

答：已经推送，谢谢关注！

55、为什么看不到？

答：已经推送，谢谢关注！

56、开始了没

答：已经开始了，谢谢

57、尊敬的领导你们好，公司回购进展缓慢，基于什么原因呢？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相

关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

58、请问董事长，公司回购价不过 8.45，现在股价已经跌到三四块钱，在六块多进行了第一笔回购后再没了动静，请问公司是认为股价会跌得更低？还是暂时没有资金可以回购了？谢谢

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

59、尊敬的领导，公司今年业绩能有突破吗，有何具体举措

答：2022 年公司将坚持聚焦主业，坚定执行“三定三扩三增”的营销战略规划，一方面积极开拓新渠道、新市场，探索新零售、新模式，全力促进销售实现较好增长；另一方面，持续推动精细化管理，多措并举，降本增效，优化产品结构，加强对业务人员的管理和激励，逐步提高公司市场占有率及综合盈利能力。集中优势资源，拓展渠道，调整优化产品结构，以高端、高毛利品类为主，2022 年将不断提升核心竞争力和可持续发展能力，完成整体战略转型和品牌升级。不断提升核心竞争力和可持续发展能力，完成整体战略转型和品牌升级。

60、这样敷衍了事的回答还不如散了呢

答：回复的问题陆续在推送，谢谢关注！

61、公司有请代言人吗，有在电视或网络媒体进行广告宣传吗

答：尊敬的投资者，您好！公司目前没有请代言人，暂时没有投电视广告，网络新媒体有在投放，感谢您的关注！

62、公司每次提醒投资者注意风险，后面一定有利空出来

答：感谢您的关注！

63、二季度财报啥时候发布？

答：尊敬的投资者，您好！相关信息敬请关注后期定期报告，感谢支持。

64、公司未来有被收购或者被并购计划吗

答：暂时没有相关计划，公司如有计划会及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

65、周董您好！公司营收一直上不去，是否有对销售团队进行整合优化的计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司销售团队目前采用的是竞聘上岗、择优选派、

严格考核、阶段考评的方式选拔优秀人才，感谢您的关注！

66、垃圾人管理的垃圾公司就这样了吧

答：谢谢关注！

67、公司还能按计划回购吗？

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

68、公司未来有被收购或者被并购的计划吗

答：暂时没有相关计划，公司如有计划会及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

69、请问公司实控人债务问题解决了吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司控股股东一直在积极寻求各种解决方案，感谢您的关注！

70、为什么一季度预付款款大幅增加？会对成本降低有多大帮助

答：公司一季度原材料预付款根据年初国家商务部印发的“鼓励家庭根据需要储存一定数量的生活必需品”通知，公司预计大宗材料会涨价，所以经总经理办公会议后采购大宗材料。2022年在控制成本方面公司召开了降本增效的专题大会，从降生产费用成本、降人力成本、降沟通成本、降机会成本、降信用成本；增人效力、增投入产出率、增点效率、增质效等方面公司持续推动精细化管理。

71、你好，我是外行，建议1：是否能把酱油改成一个新名字，比如：馄饨叫云吞。掀起新一轮的浪潮，吸人的注意，做好宣传。建议2：在各销售平台上加入以下宣传元素：加加、加加、中国酱油第一股，加加、加加，忘不掉的原汁原味，忘不掉的正宗香味，加加、加加让你更佳。

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，谢谢支持！

72、请问您电视上说向100亿冲刺，冲刺期是多久

答：公司会继续聚焦主业，重点开发高毛利产品，推广高端产品占地，提升产品市场竞争力，不断提升公司业绩。

73、公司明年会不会再次ST？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营正常，没有触及相关风险，感谢您的关注！

74、为啥不回复我的提问

答：回复的问题在陆续推送，谢谢关注！

75、股东是老懒，你能发表一下意见吗，对公司有什么影响

答：我们不是主要债务人，股东是由于其他担保事项成了失信人，不影响公司正常经营，谢谢关注！

76、这个说明会回答太官方，一个有用的信息都没有！

答：回复持续在推送，谢谢关注！

77、坑蒙拐骗，迟早出事

答：谢谢关注！

78、希望公司真诚的对待投资者，不要失信于人，坑蒙拐骗，迟早退市

答：尊敬的投资者，您好！感谢建议，公司在于投资者沟通过程中一直本着敬畏市场、真诚对待的态度，感谢您的关注！

79、据传公司采购的大豆都比其他家高，请公司公布具体价格，以防大股东存在利益输送

答：尊敬的投资者，您好！公司所有原材料采购均采用公开招标方式，符合市场价值，不存在您说的问题，感谢您的关注！

80、公司作为昔日酱油第一股，有什么务实的举措来提升品牌价值？

答：2022年上半年公司在营销上不断创新模式，精耕传统渠道的同时，继续拓展KA、餐饮、电商等销售渠道，建立“流通渠道下沉、多渠道发展、线上线下融合”的立体式营销格局。在产品上坚持结构优化，重点开发高毛利产品，推广高端产品占地，提升产品市场竞争力，不断满足市场发展需求。持续推动精细化管理，多措并举，降本增效。

81、公司回购会不会取消，请回答会或者不会

答：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

82、你们这一届管理人员和老杨比着说实话，差远了，回复都没以前积极了!!!

答：感谢您的建议，我们会努力提升，向杨总学习

83、@董事长兼总经理周建文您好请问二季度有何打算把销量搞上去

答：2022年公司继续以市场为导向，加强产品结构优化调整，坚持“三定、三扩、三增”（三定：定方向、定方案、定方法；三扩：扩经销商、扩销售渠道、

扩终端网点；三增：增品项、增规格、增动销）的营销方案，协助经销商实现互联网时代下的深度分销，做到品牌、渠道双驱动，达到厂、商、业务员多赢的目的。继续实施“12345”产品战略及“1+3”渠道布局，集中优势资源，拓展渠道，调整优化产品结构，以高端、高毛利品类为主，不断提升核心竞争力和可持续发展能力，完成整体战略转型和品牌升级。

84、请问，公司准备回购的资金，是否在回购前已经准备好？是否有充足的资金回购？还是需在回购中边准备资金边回购？目前看是否会因为资金问题导致回购流产？新进几大流通股东里是否有人与公司有直接或间接的关系？另外目前没进入销售的省份是否有计划推进销售？谢谢。

答：公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

85、董事长兼总经理周建现在的股价能否真实反映公司的价值？

答：尊敬的投资者，您好！二级市场价值是市场在动态博弈中形成的，归根结底取决于行业的未来空间、公司的竞争优势以及管理团队的管理能力。认真聚焦主业，做好产品，市场终究会给予合理估值。感谢您的关注！

86、现在的股价能否真实反映公司的价值？

答：尊敬的投资者，您好！二级市场价值是市场在动态博弈中形成的，归根结底取决于行业的未来空间、公司的竞争优势以及管理团队的管理能力。认真聚焦主业，做好产品，市场终究会给予合理估值。感谢您的关注！

87、东鹏特饮等投资收益计算到第一季度业绩了吗？计划算那个截图

答：您是指东鹏特饮的哪项投资收益？具体项目有不同的列表的方式。

88、为什么 2020 年疫情时业绩很好，现在反而不好了？

答：2021 年，调味品行业回落，受新零售渠道对传统渠道的冲击影响，公司占比较大的传统渠道销售收入减少，导致整体营收下滑。

89、公司的股价现在已经跌 50%，还不够低吗，为什么低不回购，要等到 6 元才回购？

答：尊敬的投资者，您好！公司将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险。

90、周总，对目前的股价有什么想法？感觉如何？

答：尊敬的投资者，您好！二级市场价值是市场在动态博弈中形成的，归根结底取决于行业的未来空间、公司的竞争优势以及管理团队的管理能力。认真聚焦主业，做好产品，市场终究会给予合理估值。感谢您的关注！

91、公司业绩持续恶化，但是调研不断，调研的是不是来蹭饭的？

答：公司市场关注度比较高，调研机构才会来公司调研指导，感谢您的关注！

92、浙商证券的齐小时，参加多次调研，但是从公司公开调研问题看，每次都差不多，那什么还接待他！

答：尊敬的投资者，您好！证券公司是基于看好公司未来发展的角度才来考察指导，公司一直以开放的心态欢迎所有投资者来公司调研指导。感谢您的关注！

93、公司和优选的官司为什么不开庭！

答：尊敬的投资者，您好！此案目前还在审理中，感谢您的关注！

94、谢谢刘总

答：谢谢您的支持！

95、请教加加持有巴比食品、大鹏饮料会带来收益吗，何时体现，谈谈有关的话题，谢谢

答：巴比食品及东鹏饮料带来的收益我们会根据实际收到的时间及时体现。

96、杨老师您好，定价 2280 元的山茶籽油套装在加加天猫店铺。2L 装共 8 瓶。这个单价近 300 元的产品，是否比市面上其他产品要贵一倍？销量 0 是否说明竞争力还需要加强？

答：尊敬的投资者，您好！我向营销部门确认了，回复说公司没有上架此价格产品，不确定是否为经销商代理，会根据您提供的信息再次核查，但公司食用油业务的后期方向肯定是主推高毛利产品，感谢您的关注和支持！

97、赶快把公司买给有能力的大公司来运作，这样你们也能得到不少好处，要死不活硬撑下去，后果你们考虑过吗？

答：尊敬的投资者，公司将持续聚焦主业，努力提升业绩，感谢您的关注！

98、业绩网上说明会是交易所给下达的任务啊？还是公司主动申请的？

答：尊敬的投资者，您好！监管机构鼓励上市公司召开高质量业绩说明会，公司积极响应号召与投资者加强沟通联系，感谢您的关注！

99、刘总好，我 2 年前买了 4.8 万股，平均 5.5 元的价格，非常看好加加！乘了好几回电梯，您看风险怎样？能不能帮我参考一下，谢谢您！

答：感谢关注加加食品！股票波动受二级市场多种因素影响，请及时关注行

情变化，公司尽量提升业绩，回报投资者，谢谢！

100、董秘您好，公司目前唯一让我感到有希望的地方就是，董秘在互动易上的回复非常及时，感觉公司还活着！

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的鼓励、认可，坚持做好本职工作、不断得升自己是我努力的方向，谢谢关注！

101、希望公司好好的，坐过山车好几次了，

答：尊敬的投资者，您好！感谢关注，谢谢支持！

102、毛利率下降原因有过分析吗？除对于销售问题，对标同行业标杆加加的销售主要存在哪些问题？是产品不行还是我们的销售方式有问题…

答：毛利率的下降原因在年报中说明是原材料价格上涨，行业利润挤压，生产端成本压力增加，但公司产品售价年末才进行提价，全年整体毛利率下降。调味品行业回落，受新零售渠道对传统渠道的冲击影响大。

103、疫情持续会对业绩产生哪些方面的影响，公司对此有什么应对吗？

答：2022年公司将坚持“12345”产品战略和“1+1”品牌战略不动摇，抓住“减盐生抽”大健康理念的战略性机遇，持续推进“原酿造”、“面条鲜”两个战略单品的市场运作，继续加大味极鲜、金标生抽、草菇老抽等酱油大品类的市场推广力度，持续加快食醋、蚝油、料酒、鸡精等行业集中度低、成长性大的产品的市场开拓，不断推进复合调味料、凉拌汁、酱料、汤料、高鲜鸡精5大产品的研发和市场布局，坚定打造“加加”调味品和“盘中餐”食用油两大品牌，实现业绩的稳步增长。公司制定“三定、三扩、三增”的营销方案，协助经销商实现互联网时代下的深度分销，大力提高终端网点的覆盖率和全品项营销力，以实现公司可持续增长。同时，将继续以维护全体股东利益为核心，加强公司治理、风险控制、技术创新、市场拓展、管理提升等，以奋斗、创新、务实的精神，推动公司再上新的台阶，以更加优异的业绩回报社会及广大投资者。

104、看线上回复说明只是单纯的复制回复，没有任何的实质性的说明，那这召开说明会的意义在哪里？

答：感谢您的关注！

105、公司的减盐酱油味道还是很好的，希望公司能够尽快做好销售和研发工作，从线上到线下，做好质量关，让好产品尽快走到全国。

答：尊敬的投资者，您好！感谢建议、鼓励，谢谢支持！

106、准备什么时候退市？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营正常，没有触及相关风险，感谢您的关注！</p> <p>107、什么时候可以在上海的超市买到加加产品</p> <p>答：上海已经在招商布局，已经有部分超市在合作</p> <p>108、今天的业绩说明会，还有什么药说明的吗，没有说明，是不是可以默认为，业绩还是这样？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！监管机构鼓励上市公司召开高质量业绩说明会，公司积极响应号召与投资者加强沟通联系，感谢您的关注！</p> <p>109、疫情期间，可以开展相关区域的团购，增大品牌影响力。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢建议、谢谢关注！</p> <p>110、给杨振涨点脸把股价搞起来吧，有没有这个本事老周同志？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！二级市场波动取决于公司的未来发展、竞争优势及管理能力。未来公司将聚焦主业，做好产品，市场终究会给予合理估值。感谢您的关注！</p> <p>111、建议，无偿支援上海一部分调味品，就像当初的鸿星尔克一样，等于打了广告，事后，就兴起了购买潮</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，公司一定正面营销、做好产品，谢谢支持！</p> <p>112、建议把股价搞上去比做广告强。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司会坚持聚焦主业，做好产品，争取更好的市场表现，感谢您的关注！</p> <p>113、公司目前的股价就反映了对你们的各种失望。</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的关注，股价波动受二级市场多种因素影响，公司将持续聚焦主业，做好产品，争取更好的市场表现！</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022年5月17日