

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：2022-12

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	安信证券 安信证券 中信资管	赵国防 侯雅楠 李有为
时间	2022年7月22日下午14:30-16:00	
地点	加加食品集团长沙办公室 (芙蓉中路478号, 运达国际广场写字楼7楼)	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨亚梅	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、加加食品集团股份有限公司基本情况介绍</b></p> <p>加加食品创建于1996年，2012年1月在深交所上市，是公司所在地本土首家上市公司，被誉为“中国酱油第一股”。公司创始至今一直致力于酱油的研发、生产和销售，是国内酱油行业中拥有全国性品牌影响力和渠道覆盖度的企业之一。</p> <p>公司主要业务和产品涉及酱油、植物油、食醋、鸡精、蚝油、料酒、味精等的生产及销售，产品广泛用于日常生活所需食品的烹饪及调味。“加加”酱油和“盘中餐”食用植物油是公司的核心产品，具有广泛的品牌知名度和美誉度。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>问：上半年的经营情况怎么样？</b></p> <p>答：公司从去年开始做相应的布局和调整，希望能在稳住传统渠道的同时做好增量市场。具体经营情况，敬请关注公司的定期报告。</p> <p><b>问：公司今年成立了合资公司，合资公司的合作模式是怎么样的？</b></p> <p>答：公司今年将重点关注减盐系列产品，已经从去年开始就针对性的做了战略梳理，无论是产品方面，还是研发工艺上，都在不断推陈出新：1)从产品规格、标准、销售渠道等方面会有不同的区割和优化；2)通过合资公司进行资源整合，集中力量做减盐系列产品的推广和销售，为减盐系列产品后期走大单品战略路线奠定基础。</p> <p><b>问：公司传统渠道下半年的招商计划是怎样的？</b></p>	

答：公司传统渠道今年制定了新的考核标准和激励模式，下半年也将会继续执行，在多元化渠道发展的同时，采取不同的创新合作模式，做新兴经销商的运作。

**问：公司在招商时有哪些优势？**

答：经销商方面，我们去年也做了很多基础性的工作，我们希望市场是良性竞争，公司会始终坚持从产品质量、提高服务、创新合作模式等方面吸引优质的经销商。

**问：公司成立合资公司之后，在减盐系列产品的费用投放上相较于之前有什么不同吗？**

答：今年公司在费用投放方面不同于去年，会更加精准：1) 将根据不同的时间节点及市场现状做不同的规划；2) 在稳定传统渠道的基础上，加大新兴渠道的投入；3) 广告投放及定位也会更加清晰。

**问：下半年公司在产品端和渠道端会有什么差异？**

答：下半年公司产品端继续延续上半年的布局，并及时关注市场情况，从产品、销售和内部管控等方面有针对性地做相应的战略布局。

渠道端还是以传统渠道为主要发力点，传统渠道做存量部分，新兴渠道做增量部分。

**问：公司市场布局在区域上有什么变化吗？**

答：公司的定位一直是全国性市场，针对不同市场有一些差异化安排，为了更合理地进行市场布局，我们做了相应的梳理和提升措施：1) 对业务区域进行差异化市场分层，有效招商和布局；2) 制定有针对性提升的市场政策及激励措施；3) 制定“一地一策”的方针策略，激励业务人员通过不同的方式及多元化渠道开拓市场。

**问：公司下半年的经营计划是什么？**

答：公司下半年的经营计划总的来说还是延续几个大的方向：1) 公司的主要发力点还是在传统渠道，同时寻求多元化发展，争取在新零售、餐饮渠道有所突破；2) 产品布局还是以中高端为主，加强高毛利产品的销售及占比；3) 继续在商业模式上有所调整和突破。

附件清单  
(如有)

日期

2022年7月22日