

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：2022-15

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议																																																								
参与单位名称及人员姓名	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">深圳价值在线信息</td> <td style="width: 50%;">姚世杰、刘波、谭佳玥、窦中将</td> </tr> <tr> <td>国新证券</td> <td>贾海松</td> </tr> <tr> <td>方正证券</td> <td>肖莹婷</td> </tr> <tr> <td>东亚前海证券</td> <td>王卓亚</td> </tr> <tr> <td>粤开证券</td> <td>范丞旭</td> </tr> <tr> <td>玄同量化</td> <td>袁益桢</td> </tr> <tr> <td>南京睿澜私募基金</td> <td>罗贵文</td> </tr> <tr> <td>深圳青年腾云资产</td> <td>王波</td> </tr> <tr> <td>广州诚协投资</td> <td>朱玲妹</td> </tr> <tr> <td>鑫宇投资</td> <td>李小博</td> </tr> <tr> <td>北京大道兴业</td> <td>黄华艳</td> </tr> <tr> <td>上海贵源投资</td> <td>赖正健</td> </tr> <tr> <td>深圳尚诚资产</td> <td>杜新正</td> </tr> <tr> <td>弘康人寿</td> <td>王欣伟</td> </tr> <tr> <td>上海尚近投资</td> <td>赵俊</td> </tr> <tr> <td>湖南宇纳私募</td> <td>刘华炬</td> </tr> <tr> <td>广东壹宸投资</td> <td>曹志平</td> </tr> <tr> <td>深圳鲲鹏恒隆投资</td> <td>彭飞虹</td> </tr> <tr> <td>广州九桦投资</td> <td>阚成</td> </tr> <tr> <td>西安交辉创业投资</td> <td>罗征</td> </tr> <tr> <td>高维利盈（北京）资产</td> <td>赵辉</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>樊煜坤</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>熊文慧</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>万玉良</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>宋妞</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>晏欣雨</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>马晓倩</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>杨玄威</td> </tr> </table>	深圳价值在线信息	姚世杰、刘波、谭佳玥、窦中将	国新证券	贾海松	方正证券	肖莹婷	东亚前海证券	王卓亚	粤开证券	范丞旭	玄同量化	袁益桢	南京睿澜私募基金	罗贵文	深圳青年腾云资产	王波	广州诚协投资	朱玲妹	鑫宇投资	李小博	北京大道兴业	黄华艳	上海贵源投资	赖正健	深圳尚诚资产	杜新正	弘康人寿	王欣伟	上海尚近投资	赵俊	湖南宇纳私募	刘华炬	广东壹宸投资	曹志平	深圳鲲鹏恒隆投资	彭飞虹	广州九桦投资	阚成	西安交辉创业投资	罗征	高维利盈（北京）资产	赵辉	个人投资者	樊煜坤	个人投资者	熊文慧	个人投资者	万玉良	个人投资者	宋妞	个人投资者	晏欣雨	个人投资者	马晓倩	个人投资者	杨玄威
深圳价值在线信息	姚世杰、刘波、谭佳玥、窦中将																																																								
国新证券	贾海松																																																								
方正证券	肖莹婷																																																								
东亚前海证券	王卓亚																																																								
粤开证券	范丞旭																																																								
玄同量化	袁益桢																																																								
南京睿澜私募基金	罗贵文																																																								
深圳青年腾云资产	王波																																																								
广州诚协投资	朱玲妹																																																								
鑫宇投资	李小博																																																								
北京大道兴业	黄华艳																																																								
上海贵源投资	赖正健																																																								
深圳尚诚资产	杜新正																																																								
弘康人寿	王欣伟																																																								
上海尚近投资	赵俊																																																								
湖南宇纳私募	刘华炬																																																								
广东壹宸投资	曹志平																																																								
深圳鲲鹏恒隆投资	彭飞虹																																																								
广州九桦投资	阚成																																																								
西安交辉创业投资	罗征																																																								
高维利盈（北京）资产	赵辉																																																								
个人投资者	樊煜坤																																																								
个人投资者	熊文慧																																																								
个人投资者	万玉良																																																								
个人投资者	宋妞																																																								
个人投资者	晏欣雨																																																								
个人投资者	马晓倩																																																								
个人投资者	杨玄威																																																								
时间	2022年9月20日下午15:00-16:00																																																								
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

一、加加食品集团股份有限公司基本情况介绍

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。

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。

二、互动交流

问：请简单介绍一下公司的近况？

答：受疫情、原材料上涨等因素影响整体增长乏力，公司针对性做了相应的规划和调整：1) 产品重心向高毛利方向倾斜；2) 组织架构更加趋向扁平和高效率；3) 渠道方面多种创新模式，多元化布局；4) 多措并举控制成本，通过提高生产效率、节能降耗等持续挖潜成本效益。

问：公司今年在费用投放方面是如何规划的呢？

答：公司目前主要还是传统渠道在发力，传统渠道做存量，而新兴渠道做增量。今年对比去年有些差异化的调整，具体为：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) 广告投放也会更加精准。

问：公司成立了北京的供应链公司，目前的合作进展如何？合作模式是怎么样的？预计何时可以为上市公司贡献利润？

答：公司从去年至今先后成立了全资子公司、控股子公司及合资公司。根据不同的渠道及合作模式有不同的业务拓展方式。我们希望通过双方的优势互补，达到多渠道整合及提升市场份额的目的。

问：公司目前的销售模式是怎么样的？线上与线下的销售情况差距有多大？

答：公司销售模式总的来说有以下几个方面：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) 业务人员考核会更加侧重增量激励。

传统销售渠道和新零售销售渠道是息息相关的，线上线下一体化更是有利于产品营销推动的方向。目前线上增幅较大，主要是前期线上销售的基数相对不高；新零售的模式利润空间有相对性，根据产品、体量等不同有一定的波动。后期公司会根据市场情况，做针对性的调整，以适应线上、线下不同的销售渠道模式。

问：公司的生产基地都在哪些地方？产能情况如何？公司是如何应对上游原材料价格波动带来的影响的？

答：公司主要有三个生产基地，分别在湖南宁乡、四川阆中、河南新郑。公司是“以销定产”的生产模式，目前产能可充分支撑销量。

为了应对原材料上涨造成的成本压力，我们去年已经做了提价的工作。同时也会加重对供应商的筛选工作，及时跟踪大豆等原辅材料价格变动趋势，提前做

好采购计划，强化数字化线上采购，通过与网采平台合作，扩大供应商招募，系统性的做好成本管控工作。

问：减盐系列产品的优势是什么？目前的规划是怎么样的？消费者认可度如何？

答：“减盐”是健康饮食习惯的趋势发展方向，也是目前提倡的食饮方向，通过几年的市场培育投入，已有规模基础。公司从去年开始把减盐系列产品做了战略性的梳理，具体来讲：1) 从产品的规格、标准、销售渠道等方面，对产品进行了区割和品类的优化；2) 将减盐系列的高毛利产品点比加入了业务人员的考核指标，引导并激励整体销售资源向减盐战略单品倾斜；3) 今年4月份，公司合资成立了加加味业（湖南）有限公司，利用产品优势、广告资源优势和销售渠道优势集中整合做减盐系列产品推广和销售。

消费者对减盐产品还是有一定的认识度的，公司采用了日式高盐稀态工艺、恒温酿造，并结合数字化酱油工厂的先进控盐技术，将减盐系列产品盐份降低，做到“减盐不减鲜”程度，无论是从健康还是口感角度都更有益处。

问：公司在市场布局上是怎样的？其中湖南市场占比多少？近几年的发展情况如何？

答：公司的定位一直是全国性市场，在不同市场确实有强弱程度差异，针对不同市场有一些差异化安排。从公司半年报数据可以看到，整个华中地区的营收占比 36.46%，其中湖南市场营收占比一直在 17%-20%之间，湖南作为公司大本营，后期也会继续深耕。

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：公司目前的管理是事业部制还是产品线制？在数字化管理方面效果如何？

答：公司在组织管理上一直不断的优化调整，无论哪种模式都有利有不足，管理模式与公司的考核方式是息息相关，会根据不同的发展时期、不同的情况做相应的匹配。

数字化、信息化管理对改善产品及提升服务肯定有积极的作用，用户需求及产品运销情况能及时反馈，有利于公司及时传递反馈给员工，搭建一个良性的对接链条，从而直接提高工作效率及面对市场的反应速度。

问：公司近期回购的股份有打算做股权激励的计划吗？

答：公司去年12月份公告了《回购报告书》，明确回购股份用于员工持股计划或股权激励计划，详细的情况可以关注我们对外披露的相关公告。

问：餐饮渠道目前进展如何？今年的餐饮渠道会怎么做？

答：公司在稳定传统渠道的同时，设立了 KA、餐饮、电商、新零售和福利物资五个销售渠道。今年公司加强了餐饮渠道的布局，成立了专门的餐饮事业部，在渠道下沉及产品设计上做了差异化定位。

	<p>问：公司今年组织结构改革主要有哪些方面？以及对公司经营效益的提升、降本增效的作用是什么？</p> <p>答：公司从去年开始就进行了组织架构的改革，主要有以下几个方面：①组织架构通过变革更趋向扁平化和联动性，业务人员全部竞聘上岗；②数字化营销及信息化管理在加强。</p> <p>通过优化组织结构，完善了公司内部的工作流程，充分整合并释放公司资源；第二提升了公司的管理能力，减少了不必要的工作环节，提高了管理效能及工作效率；第三通过降低渠道成本，实现降本增效；最后通过重点培养业务人员，使得公司更能敏锐的洞察客户需求和市场变化，持续保持较强的竞争力。</p> <p>问：公司目前对销售人员的考核标准有什么变化呢？</p> <p>答：今年对销售人员的考核标准及导向性会更明确，加重了高毛利产品占比的考核指标，考核系数也做了相应调整，采用了滚动式平衡及强激励的模式。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022年9月20日