

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：2022-16

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	2022年9月24日上午10:00-12:00 线下： 西南证券 何起宏、周晓鹏、王鹏 个人投资者 许喆 个人投资者 谢朝华 2022年9月27日下午17:00-18:30 线下： 天风证券 吴文德、赵婕 国海证券 曹阳 西南证券 李架 泉汐投资 顾芸芝 安克创新 曾旖
时间	2022年9月24日上午10:00-12:00 2022年9月27日下午17:00-18:30
地点	加加食品集团股份有限公司宁乡总部 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>一、现场参观，公司产品展厅及生产车间介绍</p> <p>二、加加食品集团股份有限公司基本情况介绍</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>三、互动交流</p> <p>问：公司目前回购的进度怎么样了？还会继续回购吗？回购的股份是如何规划的？</p> <p>答：截至2022年9月22日，公司通过回购专用证券账户以集中竞价方式累计回购股份数量为36,050,276股，约占公司总股本1,152,000,000股的3.13%，最高成交价为6.29元/股，最低价为4.02元/股，成交总金额为160,784,812.02元（含交易费用）。</p>

公司在去年 12 月 18 日公告了《关于回购公司股份方案》，明确了回购的股份用于实施员工持股计划或股权激励，回购资金总额不低于人民币 20,000 万元（含本数），且不超过人民币 30,000 万元（含本数），回购股份的实施期限自董事会审议通过回购股份方案之日起 12 个月以内。公司后续会根据公司的业务及资金安排，按照《回购公司股份方案》持续推进实施。

问：目前影响公司毛利率的主要原因是什么？后续将如何应对原材料上涨带来的成本端压力？

答：受疫情及俄乌冲突等因素影响，公司整体增长放缓，虽然公司去年 11 月份上调了部分产品售价，但因价格调整的滞后及调整幅度的因素影响，不能完全覆盖原材料成本的上涨，导致公司毛利率下降。

为了应对成本端的压力，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化和高效；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：目前公司线上的销售平台有哪些？线上销售毛利率波动较大的原因是什么？以及后期公司的销售模式是如何规划的？

答：公司目前线上在售平台有天猫、京东、苏宁、拼多多、快手小店、抖音抖店等。公司今年半年度线上的营收增幅较大，主要是前期线上销售的基数相对不是很高，线上销售利润空间会因为产品、体量等不同有一定的波动。

公司主要发力点还是在传统渠道，销售模式后期会根据市场情况，做针对性的调整，以适应线上、线下不同的销售渠道模式。

问：公司半年度财务报表中，应收账款与一季度的相比变动幅度较大的原因是什么？

答：主要是因为公司通过抵押获得了银行授信以及应收利息未到期，具体情况在我们的半年度报告中也有做相应说明。

问：上半年经销商减少的原因是什么？

答：从去年开始，我们在经销商方面做了一些工作，招商工作方面更加注重经销商质量的考量。公司今后会依旧坚持从产品质量、提高服务、创新合作模式等方面，吸引更多优质的经销商。

问：公司三季度的经营情况怎么样？

答：公司从去年开始一直在做相应的布局和调整，目前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，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。

问：公司目前在销售端的模式是怎样的？

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。

附件清单 (如有)	
日期	2022年9月24日/2022年9月27日