

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

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年11月2日(周四)下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书杨亚梅 2、证券事务代表姜小娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司接下来的经营计划和重点工作是什么？</p> <p>尊敬的投资者，您好。公司将持续聚焦主业，加快市场转型，稳定存量市场，打开增量空间，坚持实施“12345”产品战略及“1+4”渠道布局，集中优势资源，拓展渠道，优化产品结构，以高端、高毛利品类为主，不断提升公司核心竞争力和可持续发展能力。公司将紧抓产品、渠道，依靠创新、变革，在业务、管理、技术、人才等多方面寻求新的发展机会，以推动企业稳定良好发展。</p> <p>2、请介绍下公司的核心竞争力。</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司的核心竞争力有以下几点：1、产品优势。公司创业以来始终注重调味品的研发与创新，坚持传统酿造与现代工艺相结合，制造具有特色风味和高品质的创新性产品，打造了零添加系列、减盐生抽、面条鲜、原酿造、糯米白</p>

醋、南沙蚝油、带嘴鸡精、加加料酒等系列有竞争力的产品矩阵。

2、品牌优势。公司十分注重品牌传播和知识产权的保护，深刻领会品牌战略在于差异化和独特化的定位，通过创新品类实现差异化竞争，提出新的品类和消费主张，在塑造自身竞争力的同时，推动整体调味品行业向健康、高端的方向发展，“加加”已成为调味品市场具有广泛知名度和美誉度的优良品牌。

3、渠道优势。公司是拥有全国性网络的调味品企业之一，经过多年深耕，已建立覆盖湖南、湖北、河南、河北、安徽、江西、四川、云南、广西等核心市场，同时以二、三线城市和县、乡（镇）为重点市场，依托长沙、郑州、阆中三大生产基地，辐射全国的销售网络。通过 CRM 管理系统，建立独特的营销模式，实现销售过程的信息化、数字化管理。

4、技术优势。公司的研发中心是湖南省省级企业技术中心、湖南省调味品发酵工程技术研究中心。公司推出了多菌种高盐稀态新型发酵工艺，改善了酱油的风味，提高了酱油的品质和产出率，同时，先后与高校及科研院所建立合作关系，投入科研经费，用于酱油、食醋、鸡精等产品的技术与新品开发上。通过不断改善工艺和技术创新，提高了产品品质和生产效率，降低了生产成本，提升了公司的核心竞争力和抗风险的能力。2020 年顺利通过湖南省高新技术企业复审，获得高新技术企业认证（证书编号：GR202043001805）。

5、质量控制管控。公司引进 MES 生产集成制造软件，全面实现了食品安全生产过程及运行的监控，通过数据采集、过程管理、设备维护、单元调度、产品跟踪的集成一体化管理，建立了从原料到成品的全过程数字化生产管理系统。公司建立了质量控制体系和质量认证体系，实行全过程品质管理模式。

6、核心团队优势。公司核心管理团队大都是从公司生产、销售、财务、行政等基层岗位逐步培养起来的高管，对公司忠诚度高且具有丰富的产品技术及运营管理经验，并与国内知名的管理咨询机构合作，不断完善企业的组织结构和管理体系，实现了核心团队能力水平和知识结构提升和优化，建立了一支创新实干的管理队伍。

3、11月10日是股权激励第一期行权最后期限，目前看基本不可能了，股权激励对象们目前思想动态如何？有没有对队伍稳定造成一定影响呢？

尊敬的投资者，您好！公司2021年股票期权激励计划的激励对象为公司的核心管理、技术、业务人员。股权激励计划对于吸引、稳定人才队伍，激发团队积极性，实现公司稳健持续增长有积极作用。公司管理团队将继续认真履行工作职责，尽力为股东创造价值。

4、您好，请问公司半年报味精毛利率同比22年17%下滑到5%具体原因？

尊敬的投资者，您好！报告期内散装味精销量提升对毛利率产生了一定的影响，感谢您的关注！

5、尊敬的董事长，关于股权激励部分为什么没有行权呢？是不看好公司未来发展吗？

尊敬的投资者，您好！公司2021年股票期权激励计划第一个行权期的行权期限为：2022年11月12日至2023年11月11日。公司2021年股票期权激励计划的激励对象为公司的核心管理、技术、业务人员。符合行权条件的激励对象可根据自身资金情况，并结合行权时点股票价格走势等因素，自主决定部分行权或全部行权。股权激励计划对于吸引、稳定人才队伍，激发团队积极性，实现公司稳健持续增长有积极作用。公司管理团队将继续认真履行工作职责，尽力为股东创造价值。谢谢！

6、请问公司如何看待中小股东在公司发展中的作用？

尊敬的投资者，您好！中小股东是公司组成与发展的重要部分，可以为公司提供多元化的意见和建议，帮助企业更全面地分析问题、制定决策，对促进公司规范化、制度化建设上有着至关重要的作用。

7、请问三季度零添加酱油增长情况怎样？有数据吗？公司还有别的新产品吗？

尊敬的投资者，您好！公司第三季度零添加酱油较上一季度

增幅超过 10%以上，公司一直非常重视新品的研发和创新，公司未来新品会重点关注在以减盐零添加系列为首的高毛利产品上。

8、请介绍下公司主要产品目前的盈利能力？

尊敬的投资者，您好！公司目前主要产品为减盐、零添加等中高端系列，未来将继续聚焦主业，重点开发高毛利产品，推广高端产品占比，提升产品市场竞争力，不断提高公司业绩。

9、请您介绍一下公司前三季度的业绩表现。

尊敬的投资者，您好！公司前三季度实现营业总收入 12.18 亿元，比上年同期下降 4.28%，归属于上市公司股东的净利润-2,537.76 万元，比上年同期下降 95.10%。公司将继续深耕传统渠道，同时寻求多元化渠道发展，争取在新零售、餐饮等渠道有所突破，在稳住传统渠道的同时做好增量市场。

10、目前公司面临的重大风险是什么，有哪些应对措施？

尊敬的投资者，您好！公司在发展中面临的风险有以下几点：

- 1、食品安全和质量控制。国家对食品安全高度重视，消费者安全及维权意识越来越强，尽管公司已针对原料采购、生产、销售等环节采取了严格的管理措施，仍不能完全排除因相关主体处置不当而导致食品安全事件发生的可能性。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO22000 食品安全管理体系认证，制定了一系列质量管理制度并严格实施，在采购环节对原材料与辅料制定了严格的采购标准与程序，在生产环节实现了产品的在线检测与可追溯，以消除有可能产生的食品安全事故对公司的品牌形象以及相关产品的销售造成的不良影响。
- 2、原材料价格波动风险。公司主要原料为大豆、小麦、玉米等农产品，受国家产业政策、国际市场价格及国际贸易关系影响。原材料价格如果出现大幅波动，可能对公司盈利产生较大的影响。公司成立了大宗原料采购决策委员会，根据订单情况确定较为合理的采购数量和采购时间，尽量避免原材料价格波动带来的风险影响。
- 3、市场竞争加剧的风险。未来调味品行业竞争将愈发激烈，在市场份额占领上有可能出现增长乏力的风险。公司制定了“1+1”品牌战略、

“12345”产品战略、“1+4”渠道战略等聚集主业、拓展渠道、加大投入以提升整体竞争力。

11、截至目前，公司在手订单情况如何？

尊敬的投资者，您好！公司的生产计划实施“产销同步”原则，以“订单+安全库存”的模式将实际产量与理论产量控制在一定比例之内。

12、目前看，大股东破产清算已成定局，公司在实控人股权变更方面有何作为？有何意向？

尊敬的投资者，您好！破产申请还在审查阶段，法院是否受理尚不确定，后续卓越投资是否进入破产程序也存在不确定性，是否会导致公司控制权发生变动也存在相应不确定性。上市公司具有独立完整的业务及自主经营能力，与卓越投资在业务、人员、资产、机构、财务等方面均保持相互独立，破产申请暂未对公司日常生产经营产生重大影响，截至目前公司生产经营情况正常。公司控股股东正对相关事项进行积极处理，积极与相关申请人进行协商，并争取早日解决其自身的债务问题。

13、能简单介绍下公司未来五年的战略发展规划吗？

尊敬的投资者，您好！公司实施“1+1”品牌战略，“加加”专注于调味品，以酱油为核心，产品涵盖食醋、鸡精、蚝油、料酒、味精等；“盘中餐”专注于植物油，产品主要以纯正花生油、花生调和油、茶籽调和油等包装油为主。公司坚持“12345”产品战略，以“零添加”战略单品为主要发力点，同时，继续推进“减盐生抽”、“原酿造”、“面条鲜”等大单品运作，加大味极鲜、金标生抽、草菇老抽等酱油品类的市场推广，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，推进复合调味料、凉拌汁、酱料、汤料、高鲜鸡精五大类产品的研发和市场布局；盘中餐以“花生油”、“花生调和油”、“茶油”为重点产品，向中高端食用油市场发展。

14、公司未来的发展方向和业务重心如何分配？

尊敬的投资者，您好！公司未来将持续推广高毛利产品，加

强减盐、零添加等中高端系列产品的销售。积极探索新市场、新模式，深耕餐饮渠道，发力新零售业务，持续线上线下同步的多元化布局。同时，将持续推动精细化管理，坚持降本增效，结合优化产品结构、加强对业务人员的管理和激励等措施不断提升公司整体运营能力，提高市场占有率及综合盈利能力。

15、请介绍一下今年前三季度公司营销渠道布局情况。

尊敬的投资者，您好！公司在精耕传统渠道同时，设立了 KA、餐饮、电商、新零售和福利物资五个销售渠道，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。目前主要发力点还是传统渠道，传统渠道做存量部分，新兴渠道做增量部分。

16、公司在人才培养和激励方面有哪些举措？

尊敬的投资者，您好！根据集团公司总的方针政策，对销售、职能、生产岗位进行了全面的薪酬结构优化，设置了专项激励和超目标激励政策，按照营销、职能、生产和研发制定了相应的绩效考核方案，实行月度和年度考核，充分发挥薪酬和绩效的激励作用，激发员工工作积极性。同时，为了提高员工的整体素质，增强企业发展的组织能力，公司年初制订了年度培训计划，分月按期组织培训，并鼓励员工自主参加后续教育学习，利用工作之余参加与本职工作相关的专业学历学位学习，对取得学历证书的员工制定了相关的激励政策，员工培训率 100%等。

17、管理层好：贵公司近年业绩亏损，受销售、财务费用增高影响，利润率持续下滑。请问贵公司销售费用增长是否与线上渠道增加线下经销商减少有关，未来渠道布局方向是什么。今年贵公司聚焦“零添加”产品，请问该类产品的业绩贡献及市场比例。谢谢。

尊敬的投资者，您好！销售费用增加与报告期内广告费用增加相关，公司未来将继续专注主业，持续推广高毛利产品，加强减盐、零添加等中高端系列产品的销售。积极探索新市场、新模式，深耕餐饮渠道，发力新零售业务，持续线上线下同步的多元

	<p>化布局。不断提升公司整体运营能力，提高市场占有率及综合盈利能力。感谢您的关注！</p> <p>18、公司目前主导性的产品有哪些？未来哪些产品会成为新的增长极？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司目前产品类别主要有酱油、味精、食醋、鸡精、食用油及其他六大类，公司将持续推广高毛利产品，加强减盐、零添加等中高端系列产品的生产、销售。</p> <p>19、目前公司酒制品是否有产品产出？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司没有生产酒制品，感谢您的关注。</p> <p>20、原材料价格对公司影响非常大，公司目前采取了哪些措施进行成本管理？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司为了应对成本波动压力，做了相应的规划：1) 产品重心向高毛利方向倾斜；2) 从原材料端管控，及时跟踪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，扩大供应商招募，加强对供应商的筛选工作，降低采购成本；3) 持续推动公司内部的精细化管理，通过提高生产效率、节能降耗等挖掘成本效益。</p> <p>21、公司在投资者关系维护上都做了哪些工作？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司积极通过多种渠道和方式开展与投资者互动交流，包括但不限于以下工作：一、召开由公司董事长、董秘、独立董事、财务总监共同参加的年度业绩说明会；二、积极参与当地监管局、上市协会组织的“投资者网上集体接待日活动”，与投资者交流互动；三、接听股东、机构及个人投资者来电，确保沟通渠道顺畅；四、做好投资者调研及接待工作，邀请部分投资者到亲临现场参观；五、积极回复互动平台、互动易投资者提问等。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-11-02