

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：2021-7

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	海通证券 程碧升 长城基金 余欢 浙商证券 齐晓石 君振集团 陈子豪 中安能投资 张少华
时间	2021年11月26日 16:00-17:00 2021年11月27日 14:00-17:00
地点	长沙步步高福朋喜来登酒店五楼会议室 (长沙市岳麓区枫林三路1099号A区) 加加食品集团长沙办公室 (长沙市芙蓉中路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 投资及IR总监 夏亦才
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>加加食品成立于1996年，2012年1月在深圳交易所上市，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。</p> <p>“加加”是一个有着强大创新能力和文化底蕴的品牌，25年的发展历程中，屡创行业第一：</p> <ul style="list-style-type: none"> 行业内第一次创新设计的酱油瓶盖，引领了中国酱油行业的一场包装革命； 行业内第一次提出“生抽”、“老抽”酱油概念，开启了中国家庭同时使用两瓶酱油的消费时代；推动行业大力发展生抽，再创造一个中国酱油市场； 行业内，第一个在中央电视台标王段位投放广告，成为全国性品牌； 第一个中国酱油上市公司，并成为第一批由中国制造转型为中国智能制造的企业； <p>第一个提出“减盐生抽”理念，并作为战略进行推广。</p> <p style="text-align: center;">二、投资者互动交流</p> <p>问：回归主业后，产品和渠道等方面做了哪些调整？</p>

答：1、产品方面：首先，公司从产品的内在品质、包装等方面，不断推陈出新，并优化升级；其次，公司制定“12345”的产品战略：“1”是指减盐生抽，“2”是指原酿造和面条鲜，“3”是指味极鲜、金标生抽、草菇老抽，“4”是指蚝油、鸡精、醋、料酒，“5”是指其他概念性产品。在此产品战略中，减盐生抽为公司的主导产品；“原酿造”、“面条鲜”作为公司的两大单品；加大味极鲜、金标生抽、草菇老抽等酱油品类的市场推广；蚝油、鸡精、醋、料酒等行业集中度较低，成长性大，也不断在进行市场拓展；复合调味料、汤料等其他概念性产品，是公司适应市场发展，在创新消费方向的产品布局。

2、渠道方面：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，同时不断加大社群营销、抖音、快手、网红带货等新媒体、新渠道销售和品牌宣传。

3、人员方面，今年增加了 500 多人的销售团队，为了更好的拓展餐饮渠道，任命了餐饮渠道总经理，分管集团餐饮及工业渠道销售工作。同时，通过猎头找到一批优秀的人才，引进了一批职业经理人。

问：公司通过哪些方式吸引并留住人才？

答：首先，近期公告的股票期权激励计划，是吸引并留住人才的一个方式；其次，公司将总部搬到长沙，为员工创造更好的工作和生活环 境，目前销售团队已经全部搬过来了。第三，明年计划向业务合作商以及战略伙伴商的模式转变，做大商的形式，到时候人员方面也会做相应的调整。

问：从地域上，公司会扩大产品的销售范围吗？

答：公司产品一直都是做的全国性布局，前几年发展比较平稳，可能部分城市产品的覆盖率确实做的不够，经过今年近一年的努力，经销商数量和质量都在提升，渠道也在增加。从现在的市场反馈来看，已经见成效的，也欢迎大家去市场做调研。

问：公司产品毛利率较低的原因是什么？

答：加加最开始定位是中高端产品，但发展过程中逐渐偏离中高端路线了，而在产品质量、设计、包装等方面，又一直坚持高规格的要求，所以公司的生产成本相对较高。近两年公司回归主业之后，公司也一直在往中高端产品路线发展。

问：前面提到的大商形式，具体是怎样的合作模式呢？

答：首先，从产品角度，会做差异化或特征化的产品；其次，渠道方面公司和大商有各自的优势；第三，后期通过合伙制的方式，达到互利共赢的目的。

问：目前公司实控人是否想将调味品做大做强？会不会做其他方向的拓展？

答：实控人做调味品行业的初心一直是不变的，这两年回归主业后也做了一系列的调整了变革，调味品始终是主业，在稳定存量市场同时，也会向其他品类和类似复合调味品等创新品类拓展，做增量市场。

附件清单
(如有)

日期

2021 年 11 月 27 日