

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：2023-08

|               |   |  |
|---------------|---|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 现场参观   | <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 其他：电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者   |  |
| 时间            | 2023 年 5 月 16 日 15:00-17:00   |  |
| 地点            | 深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目  |  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长兼总经理<br>周建文先生  | 独立董事<br>李荻辉女士  |
|               | 董事会秘书<br>杨亚梅女士  | 财务总监<br>刘素娥女士  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2023 年 5 月 16 日（星期二）15:00—17:00 以网络文字交流的方式召开了 2022 年度网上业绩说明会，就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，问答情况如下：</p> <p>1、请介绍一下 2022 年度业绩情况？</p> <p>答：2022 年公司实现营业总收入 16.86 亿元，营业利润-9,305.78 万元，利润总额-9,226.45 元，归属于上市公司股东的净利润-7,963.17 万元。</p> <p>具体影响利润的主要原因有：1) 销售收入下降。报告期内受大环境影响经济下行，新零售渠道对传统渠道的冲击影响，公司占比较大的传统渠道销售收入减少，导致整体营收下滑。2) 采购成本上涨。报告期内公司所需原材料价格持续高位，采购、物流压力增加，生产端成本上涨，导致全年整体毛利率下降。3) 公司为建立健全长效激励机制，吸纳更多优秀人才，实施了股票期权激励计划，报告期内产生股票期权激励费用为 2,148.94 万元，导致利润减少。</p> <p>综合以上因素，造成公司报告期净利润出现亏损。</p> <p>2、2023 年将会从哪些方面提升公司的经营能力？</p> <p>答：2023 年，公司将从产品、渠道、管理、技术、人才等多方面变革。1)</p> |  |

产品方面，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；2) 渠道方面，将积极探索新市场、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；3) 为尽可能缓解成本上涨带来的压力，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。

3、2023 年已经几乎过半，公司股价一直平稳在 4 元以下，现在股价只是公司去年公布的股权激励价格的 70%，公司有什么举措能把股权激励实施，而不是像以前公司实控人杨先生推出回购方案，因没有钱进行而闹出笑话，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司《2021 年股票期权激励计划》正在实施中，公司管理层及全体员工已就股权激励计划的业绩目标做了详细分析和拆解，最终还是要看内外部环境及具体执行情况。感谢您的支持和关注！

4、控股股东轮番冻结，请问公司对其采取过什么措施，如何消除公司老赖一家控制带来的负面影响？控股股东有没有还款计划？

答：尊敬的投资者，您好，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人正对所持公司股份轮候冻结事项进行积极处理，承诺将积极与相关申请冻结方进行协商，争取早日解除对公司股份的轮候冻结，公司将按照相关规定依法履行信息披露义务。截止目前，公司日常经营及生产活动正常，上述事项暂未对公司治理、生产经营造成实质性影响。

5、能不能介绍一下公司的债权人东方资产对公司的业务哪些方面给与支持，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！东方资产为卓越投资的质权人，涉及上市公司需要披露的内容，均已发布过相关公告。感谢您的关注！

6、公司与中粮集团有哪些方面的合作？

答：公司与中粮福临门食品营销有限公司有签订酱油代加工合作业务。谢谢！

7、2023 年 5 月 22 号公司召开股东大会，修改公司章程增加酒和饮料，是不是未来半年公司打算生产还是收购，重组。谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司变更经营范围是基于经营现状和未来发展的需要，感谢您的关注！

8、公司的餐饮渠道一直是弱项，在 2021 年成立专门的餐饮事业部至今，是否取得值得称道的成绩？如有，请简单介绍。

答：尊敬的投资者，您好！公司餐饮渠道起步较晚，近两年持续在加强餐饮

渠道的布局，并成立了专门的餐饮事业部，在渠道下沉及产品设计等方面做了差异化定位，未来餐饮渠道主要还是做增量部分。感谢您的关注！

9、尽管公司线上销售收入增速高，但占公司营收比例不高，且增收不增利，这种花钱赚吆喝的销售方式是否符合公司的预期效果？

答：尊敬的投资者，您好，线上是公司品牌树立与形象打造的窗口，线上销售的利润空间会因为产品、体量以及跟相关方的合作模式等不同而有一定的波动，公司将从产品类型、规格、包装等方面综合考量线上销售的利润空间。感谢您的关注！

10、公司现在推出的0添加产品主要是对标千和，为什么他有380天我们也做380天，不能做388天吗，听着多吉利，还比他有竞争力？

答：您的建议非常好，非常感谢您对我们产品的关注和建议。

11、为什么抖音直播节假日休息？

答：公司是根据直播人员排班和平台流量情况进行安排。谢谢！

12、公司近几年业绩每况愈下，尽管一季度扭亏为盈，但营收还是创了上市以来同比新低。作为股东，对公司的未来十分担忧，请问公司对未来的营收是否有信心，也不要求公司再创辉煌，先预计分别要多久能恢复到18亿和20亿的营收水平？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注！公司一季度实现营业总收入4.35亿元，比上年同期下降15.61%，归属于上市公司股东的净利润1,288.23万元，比上年同期增长1,239.54%。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，希望今年在业绩方面有一个好的表现。

13、请问抖音写的每天10点准时直播，为啥直播时断时续，是直播员工罢工吗？

答：公司遇到重要会议和活动时，或者设备出现故障等多种情况时会推迟和中途停播。

14、公司的生产计划实施“产销同步”的原则，以“订单+安全库存”的模式，请问公司2022年的酱油产品的实际产量与理论最大产量的比例是百分之多少？

答：公司的生产计划实施“产销同步”的原则，以“订单+安全库存”的模式，实际产量与理论产量的比例70%左右。谢谢！

15、请问公司今年的销售收入还是25亿元吗，利润目标还是2.5亿元吗，有

|              |   |
|--------------|---|
|              | <p>没有降低销售目标和利润目标？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司《2021年股票期权激励计划》第三个行权期业绩考核目标是“2023年净利润不低于2.5亿元或2023年营业收入不低于25亿元”。公司实施股票期权激励的目的是充分调动核心团队的积极性，确保公司未来发展战略和经营目标实现，从而促进公司在资本市场的表现。公司全体员工一直在为经营目标而努力，具体经营情况请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注！</p> <p>16、请问公司给中粮集团代工酱油产品是从什么时候开始，请告知，谢谢</p> <p>答：公司给中粮福临门食品营销有限公司代工酱油产品是从2022年3月份开始的。谢谢！</p> <p>17、一直关注公司抖音直播，前一阵直播间人数一直在增加，最多达到近千人，最近直播时断时续，尤其是节假日，把好不容易积攒起来的人气给败没了，公司直播有计划吗？为什么这么任性？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！据公司新零售部门反馈，公司直播是根据人员排班和平台流量情况有计划安排的，已将您的建议转达相关部门做针对性的调整和改善，感谢您的关注和支持！</p> <p>18、请问公司管理层对2022年的销售收入和业绩是否满意？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司经营管理层一直在为提升业绩努力，坚持聚集主业、优化升级产品、积极开拓新市场、探索新模式等，通过精细化管理、降本增效等措施，以追求更多的业绩增长点来推动公司整体战略和经营目标更好的实现。感谢您的关注！</p> <p>19、我理解酱油为什么有的酱油不敢标发酵时间，是不是他加了添加剂，快速生产出来的，失去了酱油本来的味道，成本还低，对采用足天酿造按规程生产的加加酱油是不公平的，公司怎么看这个问题？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！国家对酱油是否标示发酵时间没有强制要求，我们公司部分产品标示发酵时间是基于该产品的定位和市场需求。感谢您的关注！</p> |
| 附件清单<br>(如有) |   |
| 日期           | 2023年5月16日  |