

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：2023-19

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 财通证券 吴文德、李茵琦、高子怡 申万宏源 王子欣 高毅资产 罗寅骁 |
| 时间 | 2023年12月12日下午 |
| 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 | <p>一、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>二、互动交流</p> <p>问：公司主要经营的产品是什么？</p> <p>答：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。</p> <p>问：请介绍一下公司线上平台的搭建情况？</p> <p>答：线上是公司品牌曝光和形象树立的窗口。2023年线上传统电商与兴趣电商同步发力，覆盖多种类型电商平台，包括淘宝、天猫、京东、拼多多等主流货架电商，抖音、快手、小红书等内容电商，微信公众号、视频号、微店等私域电商。主打产品有以零添加200天酿造特级生抽为主的“零添加”系列产品、以减盐零添加生抽为主的“减盐零添加”系列产品。</p> <p>问：公司在招商过程中为经销商提供了哪些便利？</p> |

答：公司近两年的招商工作，更加注重经销商质量的考核。公司始终坚持从产品质量、服务提升、合作模式创新以及给经销商更灵活化和市场化的支持等方面，来吸引更多优质经销商。

问：公司渠道端是如何布局的？

答：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。

问：您如何看待原材料对成本端的影响趋势？

答：原材料对公司成本端的影响，需要结合当下情况综合来看。公司为了应对成本端的压力，已经做了相应的规划和调整：**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。

问：公司在市场拓展方面是如何布局的？其中湖南市场的销售情况怎么样？

答：公司一直做的是全国性的市场布局，不同市场有强弱程度差异，我们针对不同业务区域做了差异化的梳理和提升，制定了针对性的市场政策及激励措施。湖南市场是我们的核心市场，属于华中地区，华中地区**2023**年上半年销售收入占比约为**34.50%**。除此之外，我们的核心市场还有：湖北、江西、四川、云南、广西等。

问：公司费用投放未来将如何规划？

答：费用投放是一个动态管理的过程，公司在费用投放方面基本上会延续往年的框架，同时也会根据当下的实际情况做相应调整，在整体费用投放规划范围内，根据不同的时间节点、市场环境、营收占比等做相应的调整。

附件清单
(如有)

日期

2023 年 12 月 12 日