

证券代码：002695

证券简称：煌上煌

江西煌上煌集团食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 _____
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)参与本次年度业绩说明会的投资者
时间	2022年5月18日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理褚浚先生、副董事长兼副总经理褚剑先生、董事兼副总经理范旭明先生、董事、副总经理、财务总监兼董事会秘书曾细华先生、独立董事王金本先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长兼总经理致辞并介绍公司2021年度公司经营情况及未来的发展战略。</p> <p>二、投资者提问环节</p> <p>1、截至目前，本周绝味食品上涨12%，而煌上煌仅上涨1%，同为卤味行业龙头，为何差距如此悬殊？董事长怎么看？</p> <p>投资者您好！绝味食品2021年营业收入65.49亿元，门店总数13714家，煌上煌营业收入23.39亿元，门店总数4281家，两家在市场规模上存在较大差距，目前公司已制定“千城万店”战略，计划在未来3-5年门店总数达到1万家以上规模，卤制品业务实现47亿元销售目标，米制品业务实现11亿元销售目标，通过开展业态力、服务力、商品力、体制力、人材力“五力”提升行动计划，拉近与竞品的市场差距。感谢您的关注！</p> <p>2、请问公司目前线上销售占比有多少？以及公司未来在国内其他地区的线下门店开店规划，谢谢。</p>

投资者您好！公司 2021 年线上占比 21.04%，较去年同比上升 4 个百分点，公司未来将重点围绕京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，精准市场布局、聚焦区域商圈，通过聚焦区域爆破，提高各区域市场覆盖率；加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店等渠道建设，内生式大商发展裂变开店，推动招商加盟&品牌资源合作共发展。谢谢关注！

3、请问公司未来对产品品类的发展规划，是否考虑进入其他休闲零食如干果、蜜饯等细分赛道。

投资者您好！公司产品按消费类型可分为餐桌类、休闲类，江西主要是餐桌类，江西以外市场主要是休闲类；目前的休闲类产品主要还是休闲卤制品和休闲米制品等休闲零食，还没有进入干果、蜜饯等休闲零食的计划。谢谢关注！

4、现在全国疫情当下，实体店的销售业绩是否有所下滑？同行业竞争对手的营业状况如何？公司这方面有哪些优势？

近两年公司是否大力发展线上营销模式？成绩如何？线下线上的收入分别占总营收的几成？

投资者您好，受疫情在多区域、大范围反复影响，使得人流量下降（其中高铁、机场、商超综合体等尤为明显），国内消费市场持续萎缩低迷，终端门店的单店收入在 2021 年初基本恢复后，再度出现持续下滑趋势；目前单店销售相当于疫情前的八成左右。当下疫情之下，公司也大力在拓展线上销售，线上销售比例从疫情前 2019 年占比 12%，逐步提升到目前的 21%左右。

公司在产业链、供应链、产品研发、质量管理、品牌等方面具有竞争优势。谢谢关注！

5、由于猪肉价格的波动，请问公司产品价格的调整方式，谢谢

投资者您好，2021 年及 2022 年一季度为梳理区域市场价格，提升门店经营利润，助力区域市场拓展开发，公司对鸭副、牛副、猪副、部分蔬菜类产品价格进行了调整，调整幅度在 5%—10%，部分牛副产品调整幅度在 20%左右。调价方式主要是调整终端零售价和批发价。谢谢关注！

6、您好，我是江西人，煌上煌是江西有名的食品加工企业，在我的印象中煌上煌店铺主要布局在火车站和超市内部，城市门店较少。我想问下未来煌上煌的门店布局会不会调整，是否会降低加盟门槛放开加盟限制

投资者您好，为提高各区域市场覆盖率，公司针对门店结构已经在进行调整，包括加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店等渠道建设。

为保证开店质量，公司在加盟门槛上不会降低标准，未来开店公司将通过内生式大商发展裂变开店，推动招商加盟&品牌资源合作共发展来进行。谢谢关注！

7、您好，请问煌上煌除了鸭肉和嘉兴粽子，还有哪些关联产品，今年是否会研发新产品推向市场

投资者您好，公司目前主要有卤制品和米制品两大主要业务，产品品类二百多种，鸭肉产品、粽子产品只是其中一部分，公司卤制品还有牛副产品、猪副产品、鸡副产品和蔬菜产品，米制品除粽子以外还有麻薯、方便粥、青团等休闲食品。公司每年都会研发新品推向市场，请关注公司新品发布情况。谢谢关注！

8、煌上煌在全国范围内竞争对手有绝味鸭脖和周黑鸭，在区域范围内有众多竞争对手，未来是否有品牌强强联合、合作或者并购的计划

投资者您好！2021年公司与良品铺子首发联名礼盒，双方签订战略合作协议，战略合作意义深远，未来煌上煌与良品铺子将从渠道和产品多方面有更深入合作。在并购方面，公司已有相关团队，在持续关注行业动态，寻找合适标的，通过并购提升公司综合盈利能力。相关情况，公司会根据披露要求进行披露，谢谢关注！

9、请问真真老老除了米制品，未来是否会考虑拓展其他赛道，谢谢。

投资者您好，真真老老主要在米制品业务上进行拓展，开发消费者喜爱的产品，目前没有拓展其他赛道的计划。谢谢关注！

10、请问疫情对公司的影响程度是多大？面对众多的竞争对手公司的优势有哪些呢？

投资者您好，在疫情反复的影响下，一方面单店销售业绩下滑，目前大约为疫情前 2019 年的八成左右，另一方面门店拓展速度也开始放缓。但我们预计下半年，卤制品行业将逐步恢复向好，公司也将加快开店步伐。公司竞争优势可详见 2021 年年报“管理层讨论与分析”，谢谢关注！

11、我是公司的长期投资者，十分看好公司的前景，现在也希望可以加盟门店和公司一起成长，请问新开门店到盈利平均需要多长时间，公司提供哪些支持，谢谢。

投资者您好，正常情况下，新开门店到盈利需要三个月左右的时间，公司业绩爬坡期在 1-2 年，根据门店类型、地理位置、经营能力不同有所差异。谢谢关注！

12、请问贵司在 2022 年有哪些新的规划及重大决策 谢谢

投资者您好，请查阅和关注公司公告，谢谢！

13、疫情对于公司的今年影响如何？后续公司如何应对？

投资者您好，在疫情反复的影响下，一方面单店销售业绩下滑，目前大约为疫情前 2019 年的八成左右，另一方面门店拓展速度也开始放缓。但我们预计下半年，卤制品行业将逐步恢复向好，公司也将加快开店步伐。

14、公司的核心团队是如何保证稳定性的？是否有利益匹配的奖惩机制？

投资者您好，一是进行组织架构变革，建立经营管理和经营企划组织，优化总公司职能，强化辅助职能部门赋能。二是大力倡导“守正向善，敬业利他”的企业文化理念，增强员工幸福感、获得感和归属感。三是实施激励措施，包括员工持股计划来保证核心管理团队的稳定性。公司已建立了与利益匹配的奖惩机制。谢谢关注！

15、董事长您好，我有个建议，希望贵公司的产品能和目前人流量很高的茶类饮品店结合在一起销售。这样，甜味的茶类和焗上焗食品的咸味搭配，不会腻，可当以作为年轻人的正餐，也可以当休闲茶点。这样可能会碰撞出味觉奇特的火花，再加一些宣传造势，在年轻人当中，应该能引起新一轮消费潮流。您可以让相关部门考察一下。

看看可行性。祝公司发展越来越好！

投资者您好，公司会进行相关研究，感谢您的关注！

16、褚总，您好，一直很喜欢吃煌上煌的熟食，配酒真是一绝！
请问贵公司有没有打算在闽粤一带开设分厂，节省物流成本，也让我们能吃到更新鲜的煌上煌，也能不受疫情影响？另外，贵公司有没有打算大力进军预制菜领域？

投资者您好，公司已在广东东莞和福建福清建有生产基地，能够吃到新鲜的煌上煌产品。目前公司控股股东煌上煌集团下属子公司已进入预制菜领域，谢谢关注。

17、上海的疫情，对公司业绩是否产生影响，毕竟地缘来说也比较近

投资者您好！截至2021年12月31日公司在上海的门店占比仅达到1%，上海疫情对公司的整体业绩影响有限。谢谢关注！

18、今年原材料价格情况如何？是否平稳，是否出现大幅涨价的情况

投资者您好！从主要原材料价格的波动趋势来看，2021年度及2022年一季度呈逐步往上走趋势，2021年上半年公司主要原材料产品价格基本保持平稳，下半年及2022年一季度由于疫情及鸭副产品供应量的减少，牛副产品原材料及部分鸭副产品原材料价格上涨。感谢您的关注！

19、中药材价格今年涨幅比较大，公司卤料成本是否上升？这个对成本的影响有多大？

投资者您好，辅料价格上涨对公司成本影响不大，谢谢关注！

20、是否针对互联网渠道进行了针对性的拓展？比如直播带货等形式的采用？

投资者您好！公司目前在抖音、快手等平台均有开展直播等形式的新零售业务。谢谢关注！

21、公司是否赞助了一些综艺节目，来在年轻的消费群体里面扩大影响力？

投资者您好！2021年，公司作为广东卫视《见多识广第三季》特约赞助商，通过节目广告植入、内容营销获得品牌曝光1.7亿；中秋档

期煌上煌出品超治愈微电影《门》，在主流社交平台微博微信上线后达到 847.3 万观看量，引起社会化互动及讨论 12.2 万条。谢谢关注！

22、今年公司有推出那些新品呢？能介绍一下吗？

投资者您好！公司 2021 年推出了麻辣去骨鸭掌、柠檬凤爪、藤椒牛肉片、麻辣牛肉条等系列个性化新品。谢谢关注！

23、公司目前的王牌单品是哪些？

投资者您好！2021 年公司前五类产品为鸭脚、鸭脖、鸭翅、酱鸭和牛肉。感谢你的关注！

24、针对不同的省份，口味是否会做一定的调整？

投资者您好，公司产品按口味类型分为传统酱香、香卤、麻辣、甜辣、酸辣等系列。同时为满足不同区域消费者口味习惯，对不同区域产品根据当地口味进行微调。谢谢关注！

25、董秘您好！我关注到公司有预制菜业务，据说目前可批量生产，请问是否属实？目前预制菜业务的情况如何？请介绍一下，谢谢！

投资者您好！目前公司没有预制菜业务，公司控股股东下属子公司正在做预制菜，目前已经可以进行批量生产，预计疫情常态化以后将会大力拓展市场。感谢您的关注！

26、请问在疫情期间，贵公司履行了哪些社会责任？能举些实例吗？谢谢

投资者您好，公司致力乡村振兴，助力河北丰宁县巩固“脱贫攻坚”成果，同心抗疫、爱心支援，参加南昌市红十字会“博爱送万家”活动等，不断持续履行社会责任。

27、您好，管理层能出席业绩说明会，我们感到比较高兴。我有个小建议，煌上煌可否考虑增加卖酒的业务？一般买卤制品都是喝酒的！是不是这个道理呢？

投资者您好，感谢您提出的宝贵意见和建议，公司将根据实际情况制定公司发展方向，谢谢关注！

28、我是江西人，吃煌上煌长大的，现在来到深圳很少看到，希望多点门店能缓解点我们的思乡之情。

投资者您好，截止 2021 年底，公司在广东地区有 800 家左右门店，

谢谢关注！

29、网上消息：5月7日，海南洋浦龙威达实业有限公司成立，法定代表人为褚浚，注册资本5000万元，经营范围包含：食品互联网销售；酒类经营；食用农产品初加工；水产品批发；鲜肉批发等。该公司由煌上煌集团有限公司100%持股。请问是否属实？煌上煌在哪些领域还有布局，可以介绍一下吗？

投资者您好，上述情况属实，公司控股股东煌上煌集团有限公司还布局了房地产、酒店、冷链运输、团餐、预制菜等领域，感谢您对公司的关注！

30、您好，煌上煌在2021年受疫情影响，收入表现不够好。请问，今年有哪些改善业绩的举措呢？对于管理层提及的“千城万店”，实现这个蓝图，你们有信心吗？谢谢

投资者您好，2022年公司将以塑造商品力、创新服务力、提升品牌力、凝聚组织力，形成独特的煌上煌文化力，借助经营管理变革之势实现自我突破，创造新的业绩，推动531长中期战略目标的逐步实现！基于卤制品行业整体趋势在未来一段时期将逐步向好，公司管理层和全体员工对公司未来发展充满信心，感谢您的关注！

31、作为煌上煌的忠实消费者，每年都会购买大量的煌上煌产品，味道绝美，令人回味。作为上市公司，1 请问煌上煌未来的发展规划是如何？2 当前因为疫情原因，消费数据低迷，请问对于行业而言，带来了多大程度的下降，公司在应对行业下行时有哪些相应的行动维持增长。在研发方向，公司进行了哪些尝试，目前研发人员与费用如何？3 公司的产品线上主要销售平台占比多少？希望加大直播带货等新型电商营销，进一步提高业绩！谢谢。

投资者您好，1、公司未来的战略发展方向仍将保持不变，继续坚定不移地贯彻执行“531”长中期规划，加快实施“千城万店”等未来五年的发展目标和重大战略；2、受疫情影响，行业在2021年下半年至2022年一季度增速放缓，公司为此增加线上销售比例，2021年线上销售比例为21.04%，同比增加4个百分点。在研发方面，公司采取新的研发机制，研发麻辣去骨鸭掌、柠檬凤爪、藤椒牛肉片、麻辣牛肉条等

系列个性化新品，研发费用及人员可查阅 2021 年度报告，谢谢关注！

32、您好，煌上煌目前在全国共有多少家门店，其中自营和加盟的比例有多少？在管理方面，煌上煌是如何规范加盟商的。作为食品消费行业，丰富的网点可以更进一步直达消费者，形成竞争优势。请问，煌上煌目前主要的业绩区域都有哪些省份，在当地的市场占有率分别为多少？在营销方面，今年有哪些规划和行动。今年以来，各地疫情因素影响很大，请问公司针对疫情做了哪些相应的应对举措？

投资者您好，截止 2021 年 12 月底，公司肉制品加工业拥有 4,281 家专卖店，其中直营门店 307 家、加盟店 3,974 家。公司目前主要的业绩区域有江西、广东、浙江等省份。2022 年公司计划完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元，新开 1059 家门店。2022 年，公司将通过组织全面升级，产销深度融合，八大子公司全线出击，五大辅助部门无缝助推，将以塑造商品力、创新服务力、提升品牌力、凝聚组织力，形成独特的煌上煌文化力，借助经营管理变革之势实现自我突破，创造新的业绩，推动 531 长中期战略目标的逐步实现！感谢您的关注！

33、公司一季度业绩下降，基于哪些原因，未来如何应对

投资者您好，公司一季度业绩下降的主要原因是一方面受疫情反复影响，公司营业收入同比下降 10.62%，另一方面主要原材料成本上涨（如牛肉、毛鸭、鸭脖上涨幅度在 10%-25%），不断变化的国际局势也造成全世界能源价格的巨幅波动，由此带来下游工业产品，如石油、饲料、包装成本等的大幅上升。根据上述，因营业收入同比下降、成本费用支出同比增长造成收支两头挤压，最终使得公司净利润同比出现较大下降。谢谢关注！

34、当前疫情以及未来如果疫情常态化，公司都有哪些应对措施

投资者您好，未来随着疫情常态化，公司将加快实施实施“千城万店”战略布局、加快推动公司数字化转型升级，把组织机构变革落到实处，向市场要业绩，向管理要成绩。通过加快全国基地布局、完善信息化运营、加快品牌的建设与传播、加强人才梯队建设进一步提升公司核心竞争力，努力实现营业收入与净利润双增长的高质量发展。感谢您对公司的关注！

35、公司 2021 年业绩未达预期，都有哪些方面的影响，公司未来进一步的规划都有哪些

投资者您好，2021 年净利润同比下滑的主要原因是一方面受疫情反复影响，公司营业收入同比下降 4.01%；二是主要原材料成本上涨（如牛肉、毛鸭、鸭脖上涨幅度在 10%-25%），不断变化的国际局势也造成全世界能源价格的巨幅波动，由此带来下游工业产品，如石油、饲料、包装成本等的大幅上升，生产、配送人工成本也出现上涨。三是公司为降低疫情带来的不利影响，公司各项经营费用仍按照预算列支，其中销售费用中人工成本、门店租赁费和市场促销支持等各项费用持续投入增加；根据上述，因营业收入同比下降、成本、费用支出同比增长造成收支两头挤压，最终使得公司净利润同比出现较大下降。公司未来规划请关注公司公告！

36、公司门店减少，而同行业绝味、周黑鸭等门店却增长，是何种原因导致

投资者您好！公司 2021 年门店数量减少一方面是因为一批抗风险能力较弱的“夫妻老婆店”在疫情的冲击下关店，另一方面是因为受疫情反复、持续的影响，商超人流量下降，公司进行商超门店优化，关掉了部分商超店。这也使得公司门店结构更加健康，未来公司将通过引入实力更强的加盟商，保障门店的长期存活，不断提高市场占有率。感谢您的关注！

37、公司计划完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元，是基于哪些方面的规划，公司管理层是否有信心完成该目标，公司是否会推出股权激励计划促使这一目标实现

投资者您好！公司制定 2022 年完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元经营目标是基于卤制品行业整体趋势在未来一段时期将逐步向好。公司管理层和全体员工对公司未来发展充满信心，将通过加快构建全国化营销网络、推动新零售、数字化营销、强化加盟商赋能、加快生产技改和新生产基地建设以及建立健全经营管理体制，力争完成 2022 年经营目标，以回馈长期以来投资者对公司的支持和鼓励。目前已推出员工持股计划，感谢您的关注！

38、目前公司线下的开店率能有多少？

投资者您好！公司线下新开门店存活率在 95%以上，谢谢关注！

39、公司于 2020 年制订“531”长中期规划，实施“千城万店”战略布局，目前这一进度是怎样的

投资者您好！公司已经制定了未来 3-5 年要达到万家以上门店的拓店计划，重点围绕京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，精准市场布局、聚焦区域商圈，通过聚焦区域爆破，提高各区域市场覆盖率；受疫情影响，开店进度开始放缓，预计下半年随着市场形势的好转，将加快开店步伐。

40、公司在推动公司数字化转型方面做了哪些工作

投资者您好！公司不断加快企业数字化转型推进力度，推动传统营销向互联网营销的转型升级，发展数字中心创新业务，通过两微一抖、淘宝、外卖、口碑&饿了么等 O2O 平台、网红直播、社区电商等互联网智能平台，打造线上线下融合的全渠道销售模式。推行“线上下单、线下自提”或“线上下单、门店配送”模式，以线下门店作为品牌推广、产品体验、建立与顾客信赖的核心，以线上渠道作为获取提升顾客流量、高效洞察顾客需求、为线下门店赋能的枢纽，实现线上线下相互引流、深度联动，进而更高效、更广泛触达顾客。谢谢关注！

41、公司的生产基地目前遍布多少省份，公司今年计划新建多少生成基地，遍布哪些省份

投资者您好！公司在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，同时计划筹建海南、山东、京津冀生产基地，最终形成覆盖全国的连锁销售网络以及贴近市场生产基地的全国布局。

42、公司的主要经营模式是加盟连锁，公司未来是否考虑直营，加盟相对直营的优势体现在哪些方面

投资者您好！公司主要经营模式为直营连锁、特许经营连锁和经销商三种经营模式。谢谢关注！

43、疫情反复、持续，商超人流量下降，公司都有哪些举措来应对

投资者您好！由于受到疫情反复、持续的影响，商超人流量下滑。在线下渠道开发上，公司将由商超店向街边店、商业街店转型，线上通过架构新零售赋能门店业务能力，多渠道引流门店，利用公域流量的精准分配及升级互动，带入私域流量的转化及体验，以线下门店作为品牌推广、产品体验、建立与顾客信赖的核心，以线上渠道作为获取提升顾客流量、高效洞察顾客需求、为线下门店赋能的枢纽，实现线上线下相互引流、深度联动，进而更高效、更广泛触达顾客。感谢您的关注！

44、公司在电商平台都有哪些布局

投资者您好！公司目前主要的线上销售渠道主要包括口碑团购、饿了么、美团外卖、电商（网上旗舰店等）和社区电商平台（例如兴盛优选，每日优鲜等）。谢谢关注！

45、卤味产品目前的市占率能有多少

投资者您好！2021 年虽然受区域性疫情反复影响，卤制食品行业规模仍然达 3000 亿元以上。前五大生产厂商市场占有率不到 20%，感谢您的关注！

46、公司产品在提价后，是否影响了销量

投资者您好！公司 2022 年 3、4 月份广东、福建、江西省区针对部分产品进行了零售价格上调，主要是调整了牛副、猪副、部分蔬菜类产品，其中福建还对部分鸭副产品进行了上调，10 月江西、湖南、湖北、广东等省区对牛副进行了调价，上述产品每次调价幅度为 5%-10%。2022 年 1 月，公司再次对部分牛副、猪副、鸭副提价 5%-15%。部分产品调价有助于缓解公司成本上升压力，目前销售下滑主要影响还是来自于疫情，未来是否有影响具有不确定性，请广大投资者注意投资风险。谢谢关注！

47、公司 22 年计划开店多少家？西北地区开店在万店计划中占比多少？

投资者您好！公司 2022 年计划新开门店 1059 家。公司已经制定了未来 3-5 年要达到万家以上门店的拓店计划，新开店区域布局一方面夯实江西、广东和福建三个成熟市场，另一方面重点开发长三角（浙沪苏皖）、西南（云贵川渝）、华北（京津冀鲁辽吉）、华南（粤桂琼）；新开

店位置属性以主攻商场店、辅以社区店，同时强化交通枢纽店布局，尤其是北上广深杭。西北地区也是公司重要市场，目前市场占有率偏低，占比 5%左右，公司已在陕西三原投资新建卤制品生产基地，未来的目标是占到公司门店 10%—15%。

48、未来原材料如果上涨，公司都有哪些应对措施

投资者您好！针对主要原材料的价格波动趋势，公司持续贯彻执行主要原材料战略储备管理制度，密切关注原材料市场的价格变化情况，在行情低位的时候加大采购力度，在价格行情高位的时候暂停采购并观望。同时公司今年一季度对部分牛副、猪副、鸭副提价 5%-15%。感谢您的关注！

49、公司的原材料供应模式都有哪些，是否与农户有直接合作，购买农户手中的产品

投资者您好！公司主要原材料采购分为两种模式：一种是主要向禽肉、畜肉供应商进行批量采购的“一般模式”，另一种是公司制作酱鸭的原材料毛鸭通过“公司+合作社+农户”模式采购。感谢您的关注！

50、公司冷链的产业线是怎样的，制作好的产品如何保存

投资者您好！公司建立起了“高温卤煮—产品快速冷却—冷藏保鲜—冷藏车运输—冷柜陈列销售”的产、运、销全程冷链，制作好的产品

51、褚董您好，请问公司海外发展意向如何？海外市场是否有前景！亚米 YAMI，北美最大的亚洲商品购物平台，创始人因到美国不容易吃到家乡食物而创建，现在服务于百万在美华人，公司是否有合作，继而冲出亚洲，走向世界！谢谢

投资者您好！公司目前暂未与亚米 YAMI 合作，且公司主要销售市场在国内。谢谢关注！

52、您好，请问热卤的发展是否会对公司有一定影响，公司如何应对！谢谢

投资者您好！热卤业务对于我们没有影响，因为我们部分地区和门店较早也引入了热卤服务，目的是更好地服务我们的客户且门店反馈情况良好，能为单店提升 5%-10%销售额。谢谢您的关注！

53、请问目前公司是满负荷或超负荷生产吗？

投资者您好！公司生产稳定、经营正常。感谢您的关注！

54、请问公司对同行竞争对手有怎样的考量，如何保持优势地位？

本公司在成本，管理，市场等优势体现在哪方面！谢谢

投资者您好！公司相对于竞争对手的优势主要有：

1、供应链优势：建立“公司+合作社+农户”的供应模式，全省培育了27个肉鸭养殖专业合作社。以3000万羽肉鸭屠宰加工项目为依托，拥有国内一流、最具标准规模的现代化禽类食品加工基地。公司在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，同时计划筹建海南、山东、京津冀生产基地，最终形成覆盖全国的连锁销售网络以及贴近市场生产基地的全国布局。

2、品牌优势：公司深耕酱卤行业近30年，品牌形象深入人心。秉持创业的初心，公司一直将为消费者提供匠心如一的酱卤美味为己任，保障食品安全、品质始终如一。积累了一大批的粉丝和忠实拥趸，在全国多区域的消费者心目中得到了高度认可。

3、渠道优势：公司拓展各类新零售渠道，外卖、小程序、电商、直播、社区电商等，以实现全网覆盖，全渠道营销，构建以门店为基石，各类渠道为辅的“1+N”的渠道经营模式。

4、运营体系优势：经过多年的经营和发展，公司积累了一整套行之有效的，适合于本公司的运营体系。从三支团队的培训晋升、门店的标准化作业流程、一线店员店长的管理激励、加盟商筛选、门店选址、新店装修等，公司都建立一整套完整的运营体系，保障门店规范化经营、公司稳健发展。谢谢关注！

55、请问公司如何规避各种风险，如产品质量，资金，管理等，确保不发生负面事件！谢谢

投资者您好！

1、产品质量风险：公司已通过ISO22000及HACCP食品安全管理体系认证和QS食品质量安全强制检验，并在生产厂房、工艺设施、人员培训等方面持续投入和改进。在采购环节对原材料、辅料制定了严格的采购标准和程序；在生产环节对每道工序均制定了详细的工作标准，并

将影响产品质量的重要环节作为关键工序予以重点监控;在运输环节实行全程“冷链”物流配送;在销售环节将产品储藏于低温设施中以保证产品的新鲜度和品质。

2、管理风险:公司积极推进“产品升级、品牌升级、信息化升级”三大战略升级项目,提升公司运营管理水平,应对公司直营店、特许加盟店的管理风险。

3、资金风险:公司相继制定《资金管理制度》和《资金管理细则》等相关财务管理制度,通过资金集中管理和收支两条线管理模式,确保股份公司内各子公司正常经营、项目投资等所需资金需求,以及股份公司体系内资金管理的安全性,提高资金使用效率。

56、请问公司近年有新投资的项目吗?

投资者您好!请查阅和关注公司公告。谢谢关注!

57、请问公司休闲卤制品的主要受众客群是谁,复购率多高?卤制品是否健康安全,公司如何处理亚硝酸盐问题,卖不出去的食品怎么处理?

投资者您好!

1、公司散装酱卤肉制品在0℃-4℃温度下保质期可达5天,在8℃-12℃温度下保质期可达2天。巴氏杀菌预包装在0℃-4℃温度下保质期可达7天,8℃-12℃温度下保质期5天。其实散装产品超过两天销售,产品质量也是没问题的。只是公司更严格,一定要在两天内销售完毕。

2、公司对于散装酱卤肉制品主要采取“每日报量、按需生产和每日物流配送”的业务模式,在报单环节要求各门店合理报量;公司也根据各门店过往销售情况、季节因素和假日因素等审核其报量。依据公司这一业务模式,各门店一般能在销售当日实现全部销售;如在当日未实现全部销售的商品将在第二天上午以先进先出法全部对外销售,以确保公司的散装酱卤肉制品在遵循温度控制情况下不超过公司的保质期。

3、根据公司产品规定,如发现存在超过保质期的产品而门店仍在展示销售的,将对该产品予以销毁并对加盟商予以重罚。感谢您的关注!

58、休闲食品一旦成为爆款,一方面在产品形式上容易被仿制,另一方面,口味也很容易被接近模仿,这样会带来公司前期研发投入

入，但产出净利的能力可能并不高，请问褚总，您如何看待这一竞争局面，煌上煌如何打造自己独特性！谢谢

投资者您好！公司产品口感浓郁，口味稳定，回味无穷，消费者对于煌上煌口味认可度高，尤其在口味盲测对比中，优于同行主要品牌。公司核心差异化产品酱鸭深受重口味、嗜辣的消费者喜爱，酱鸭的独特秘方工艺其他品牌无法模仿。煌上煌酱鸭脖、卤鸭掌、卤鸭舌、卤鸭翅、卤鸭架等产品在卤味市场中形成独特的口味特征。匠心如一，打磨产品品质，较高的产品力奠定了品牌的坚固基石。谢谢关注！

59、请问范总，煌上煌在渠道深耕和会员数据的挖掘利用上未来有没有什么举措！谢谢

投资者您好！公司未来将优化门店结构调整，加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店，全面进驻开发工厂店、校园店、高速服务区店等渠道建设，提高市场占有率。搭建全链条的供应链系统和生产体系、以全渠道会员为核心的新零售系统，实现业务流程标准化，数据采集智能化，打造国内首个酱卤绿色设计标准。谢谢关注！

60、请问贵公司第四季度业绩下滑的原因是什么？属于偶发性因素还是行业周期影响？

投资者您好！2021年第四季度业绩下滑的主要原因是一方面受疫情反复影响，公司营业收入同比下降较大；二是主要原材料成本上涨（如牛肉、毛鸭、鸭脖上涨幅度在10%-25%），不断变化的国际局势也造成全世界能源价格的巨幅波动，由此带来下游工业产品，如石油、饲料、包装成本等的大幅上升，生产、配送人工成本也出现上涨。三是公司为降低疫情带来的不利影响，公司各项经营费用仍按照预算列支，其中销售费用中人工成本、门店租赁费和市场促销支持等各项费用持续投入增加；根据上述，因营业收入同比下降、成本、费用支出同比增长造成收支两头挤压，最终使得公司净利润同比出现较大下降。

61、2022年公司在社会责任实践方面是否有新举措？如刺激居民消费，助力抗疫等

投资者您好！2021年公司通过在贫困地区发放鸭苗，与贫困农户签订养殖协议的产业发展帮扶形式帮助贫困地区贫困人口进行脱贫，公

公司在吉安市敖城镇湖陂村养鸭 8.19 万羽，解决就业 22 户，创收 157.63 元，助力乡村振兴。2022 年公司将继续巩固拓展脱贫攻坚及乡村振兴成果，积极履行社会责任。谢谢关注！

62、公司主要经营模式有直营连锁、特许经营连锁和经销商三种经营模式，请介绍一下三种模式的优缺点及未来发展重点。

投资者您好！特许经营相对于直营连锁优点是更有利于快速扩张，缺点是管理的难度较大，经销商模式缺点是存在一定的账期，现金流较差。公司未来的重点还是发展特许经营连锁为主，直营门店会少量发展，主要作为旗舰店，做品牌示范。谢谢关注！

63、根据公司所述目前行业 CR5 市场占有率较低，格局依旧较为分散，卤制食品行业规模未来能够达 3000 亿元以上，其中休闲卤制品市场规模增速达到 10%以上的增长速度，请问公司计划从哪些方面着手提升公司的市场占有率。

投资者您好！未来公司将重点布局京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，打造线上线下融合的新零售业态，同时优化门店结构调整，加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店，全面进驻开发工厂店、校园店、高速服务区店等渠道建设，提高市场占有率。谢谢关注！

64、在整体经济下行的背景下，贵公司今年还拟大肆扩张，是否会对公司正常经营和现金流造成不好的影响，公司管理层有没有进行详细的论证。

投资者您好！公司预计卤制品行业整体趋势在未来一段时期将逐步向好，将继续坚定不移地贯彻执行“531”长中期规划。谢谢关注！

65、请问作为一家知名食品品牌，煌上煌的品牌可谓是相当著名，请问公司品牌价值是多少？

投资者您好！煌上煌品牌始创于 1993 年，已有 28 年历史，经过多年的发展，公司旗下“煌上煌”品牌已深入人心，拥有众多忠实的消费者，在全国多区域的消费者心目中得到了高度认可，品牌具体价值未经相关三方权威专业机构评估。感谢您对公司的关注！

66、请问公司管理层做了哪些具体工作来应对疫情影响？

投资者您好！由于受到疫情反复、持续的影响，商超人流量下滑。在线下渠道开发上公司将由商超店向街边店、商业街店转型，线上通过架构新零售赋能门店业务能力，多渠道引流门店，利用公域流量的精准分配及升级互动，带入私域流量的转化及体验，以线下门店作为品牌推广、产品体验、建立与顾客信赖的核心，以线上渠道作为获取提升顾客流量、高效洞察顾客需求、为线下门店赋能的枢纽，实现线上线下相互引流、深度联动，进而更高效、更广泛触达顾客。感谢您的关注！

67、请问公司如何做好成本控制？

投资者您好！2022 年基于公司六大经营方向，公司将通过供应环节降低原料成本、生产环节提升产品出品率、销售环节改善产品销售结构、提升生产配送效率等改善手段做好成本控制，提升产品盈利水平，增强公司市场竞争力。谢谢关注！

68、请问公司如何做好与中小投资者的回报？

投资者您好！公司将一如既往专注于经营，争取以更好的业绩来回报中小投资者的支持。谢谢关注！

69、请问公司如何做好人才培养？

投资者您好！2021 年公司深化校企合作人才培养合作力度，加大与国内 985、211 等重点大专院校管培生校招和“订单班”培养，储备和吸附知识型、技术型、管理型高精尖人才；实施更开放的人才引进政策，创新更加有效的人才引进方法，结合产业发展和经营需求，2021 年陆续引进各层次管理技术人材 186 人。

同时，积极探索灵活高效的人才激励政策，2021 年通过实施员工持股计划保障人才以知识、技能、管理等创新要素给予激励倾斜，以市场价值回报人才价值。感谢您对公司的关注！

70、疫情原因一大批抗风险能力较弱的“夫妻店”在疫情的冲击下关店，另一方面因为疫情反复、持续的影响，商业人流量下降，商超关店潮也是持续冲击！请问公司有哪些具体政策来面对当前不利现状？

投资者您好！这些抗风险能力较弱的“夫妻店”关店以及商超门店优化使得公司门店结构更加健康，未来公司将通过引入实力更强的加盟

商，保障门店的长期存活，不断提高市场占有率。谢谢关注！

71、请问公司未来大有成为新的盈利增长点的新项目有哪些？

投资者您好！公司目前以深耕酱卤为主，后期请及时关注公司公告，谢谢关注！

72、请问公司现在主要的研发有哪些？

投资者您好，公司作为高新技术企业，研究实施的《传统禽鸭酱卤制品的现代化绿色加工和综合利用的关键技术与示范》项目和《传统酱卤禽肉制品的现代化绿色加工技术与产业化示范》项目分别获得科技进步奖项，2021年《江西特色酱卤禽肉制品的保鲜和冷链物流关键技术及产品研发》项目获得中国食品工业协会科学技术奖一等奖，《鸭肉酱卤食品绿色平台构建及产业化应用》项目经专家鉴定为国际先进水平，2021年荣获科学技术成果证书。感谢您对公司的关注！

73、褚总您好：公司在陕西、重庆、浙江等地在建的生产基地建设进展如何？另外计划筹建的海南、山东、京津冀生产基地何时开展？谢谢！

投资者您好！公司在重庆建设的生产基地预计2022年6月投产。在陕西建设的生产基地预计2022年8月投产、在浙江建设的生产基地预计2023年底投产，具体情况请关注公司公告。谢谢关注！

74、褚总您好：公司购并的嘉兴粽子品牌“真真老老”在嘉兴粽子行业处于何种地位，占该行业份额如何？谢谢！

投资者您好！公司购并的嘉兴粽子品牌“真真老老”在粽子行业仅次于五芳斋，占行业销售份额的6%左右。谢谢您的关注！

75、范总您好：“独椒戏”品牌是公司近年来倾力打造的全新品牌，聚焦关注时尚、热衷社交，追求个性独立、注重生活品质的年轻消费群体。请您展望一下作为初创产品的“独椒戏”市场前景。谢谢！

投资者您好！“独椒戏”品牌是公司近年来倾力打造的全新品牌，聚焦关注时尚、热衷社交，追求个性和独立、注重生活品质的年轻消费群体。独椒戏产品形成以烤猪蹄为主打爆款，加以烤串引流，辅以饮品，形成饮食链条，以满足消费者多样需求。独椒戏产品关注时尚，契合年轻人个性和品质生活，目前正在深圳，南昌，武汉等重点城市布局，

在当地市场火爆，受到业界的关注和追捧。2022 年计划在大湾区、江西、湖北、湖南、河南等地不断开拓新店，充分利用线上渠道宣传引流，让更多人认识、品尝独椒戏，三年之内争取做到全国烧烤猪蹄届第一品牌。

76、褚总您好：贵司注销广西煌上煌食品有限公司 出于何种考量？谢谢！

投资者您好！请查阅公司《关于注销全资子公司的公告》（公告编号：2021—041）。感谢您的关注！

77、煌上煌产品太单一了，牛肉，猪肉，鸡等肉食品也可加工上架，公司有这方面的拓展计划吗？

投资者您好！公司产品涵盖了鸭、鸡、鹅、猪、牛、羊等快捷消费酱卤肉制品及水产、蔬菜、豆制品等佐餐凉菜食品和粽子、青团、麻薯、八宝饭、方便粥、月饼等米制品，产品品种已达二百多个。谢谢关注！

78、21 年财报第 7 页，公司最近一年审计报告显示公司持续能力存在不确定性。原因是

投资者您好！报告中此项为“否”，感谢您的关注！

79、界面新闻，有文章指出线下门店扩张速度比绝味和周黑鸭慢，贵公司年报指出计划今年扩张一千多家门店，资金问题是否充足？

投资者您好！公司将按年初计划目标不断加快开店步伐，感谢您对公司的关注！

80、你好，作为食品行业的公司，请问您认为最主要经营理念应该是什么？公司致力于加盟商结构调整，请问近几年的成效如何？

投资者您好！公司始终秉持“以顾客为中心的服务理念、以利润为目标”的经营理念。2021 年公司通过将一些抗风险能力较弱的“夫妻店”关店以及商超门店优化使得公司门店结构更加健康，未来公司将通过引入实力更强的加盟商，保障门店的长期存活，不断提高市场占有率。谢谢关注！

81、董事长你好，请问您对我国卤制食品行业进入品牌快速发展期，龙头企业出现，连锁经营逐渐成为行业主流，这一趋势怎么看？

投资者您好！自 2000 年以来，我国卤制食品行业进入品牌快速发

展期，龙头企业出现，连锁经营逐渐成为行业主流。2010 年至今，随着资本入局和国民消费升级，终端消费者对品牌、产品品质关注度持续提高，新消费模式出现，卤制食品行业龙头企业加速进行产能建设及渠道拓展，进入持续扩张期，加快了卤制食品行业的细分化、品牌化进程。预计未来消费升级和供给侧改革将进一步推动市场份额从作坊型向连锁型、非品牌向品牌企业转移，行业集中度将进一步提升。感谢您的关注！

82、贵公司的产能？你们贵公司能不能够支持未来的发展，未来两三年的发展能不能够支持？

投资者您好！公司在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，同时计划筹建海南、山东、京津冀生产基地，最终形成覆盖全国的连锁销售网络以及贴近市场生产基地的全国布局，从而满足公司未来发展需要。谢谢关注！

83、您好，请问 21 年报告期内独椒戏子公司的开店情况？沸腾卤的销售模式市场反响好不好销售情况如何？

投资者您好！2021 年独椒戏主要深耕南昌市场，共开店 10 家，在南昌核心商圈共开店 8 家，进贤天虹 1 家，同时进入深圳市场，开店 1 家，具体店址如下：王府井负一楼和六楼、经开乐盈、铜锣湾、万达二店、万达三店、中山天虹、莲塘玺悦城、进贤天虹、深圳龙华区壹号天地。日均进店消费人数为：1988 人（平均每家店 180 人），客单价：32.5 元/单，其中月销售业绩 30 万以上店铺 3 家，10 万-30 万店铺 4 家，10 万以下 5 家。

84、董事长您好，公司预计米制品的利润率今年会有提升吗？按照目前锁定的成本情况预计能达到多少？

投资者您好！2021 年疫情的反复确实对公司米制品业务产生了一些影响，今年预计利润率会有所提升；一季度虽然受疫情影响，预计利润率会在 4-5%左右，感谢您的关注！

85、疫情伴随人们已经进入第三年，对生产生活造成了很大影响，贵公司募投项目今年如期投产吗？如何克服不利影响？

投资者您好！疫情的反复确实对国内生产经营造成了较大影响，公

司管理层在董事会的领导下，统筹疫情防控和经营工作，其中募投项目“陕西煌上煌 6000 吨肉制品加工项目”和“年产 1 万吨酱卤食品加工建设项目(重庆)”将分别在 2022 年 8 月底和 6 月底投产。感谢您的关注！

86、贵公司在建生产基地如果全面投产，产量提升很快，对公司销售提出了挑战，请问公司在营销上的准备？销售模式？

投资者您好！公司正加快全国布局和新生产基地建设，目的是为了解决我们当前日益快速发展及新品类延伸需要。自 2020 年下半年开始，我们已全面布局新零售赛道，打通公域外卖流量及私域小程序流量的聚合，全面构建门店 1+N 营销模式，推动社区、社群、团购和特通渠道融合线上线下营销的全面发展。疫情之下，公司新零售当前占比逐步提升，今年有望突破销售占比达成 30%。

87、贵公司升级后的门店对公司整体营销和品牌形象提升的改变？

投资者您好！公司将在现有的六代门店形象基础上进行形象升级，新升级门店整体形象更加简约有档次，更加符合现代年轻群体审美。谢谢关注！

88、22 年形势并不乐观，建议贵公司减少开支，压缩费用，在特许经营和经销商上做文章，多搞促销，利用经销商的资金，人脉做营销。

投资者您好！感谢您的建议和关注！

89、疫情期间社区便利店暴发出惊喜，比如便利店美宜佳，太原市的唐久等，贵公司在便利店合作的多不多？

投资者您好！公司目前与便利店合作占比较小，谢谢关注！

90、我们太原满大街六味斋，销售很不错，贵公司在太原门店不多，门店还都是在商场中，请问贵公司在 22 年门店布局上侧重于哪些领域？重点发展？

投资者您好！2022 年公司将重点布局京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，精准市场布局、聚焦区域商圈，通过聚焦区域爆破，提高各区域市场覆盖率；加速门店渠道转换，强化

街边店、社区门店等渠道建设，内生式大商发展裂变开店，推动招商加盟&品牌资源合作共发展，带动业绩稳步增长。感谢您的关注！

91、为保持领头位置，十四五期间，公司还会在哪些方面做出努力！

投资者您好！请查阅并关注公司披露的公告。谢谢关注！

92、董秘您好，今年独椒戏公司引入投资者瑞达餐饮和新余海边界，建议公司充分利用投资者管理团队成熟的运营经验，并整合公司与投资者拥有的资源，进一步做大做强休闲食品市场、孵化“独椒戏”网红品牌。谢谢！

投资者您好！感谢您的关注！

93、董秘你好，随着生活水准的提升和对健康的日益关注，更多消费者已将关注点放在了新鲜和健康方面，开发新鲜、低热量、低脂肪、低糖、低盐分等功能的健康型酱卤食品将是酱卤休闲食品新品开发及市场拓展的主流，请问公司是否有创新的产品推出？

投资者您好！2021 年公司开发了麻辣去骨鸭掌、柠檬凤爪、藤椒牛肉片、麻辣牛肉条等系列个性化新品种，之后公司也将继续开发新的产品。谢谢关注！

94、请问公司生产线的产能利用率达到多少，除了在建项目，是否还有拟建设项目上马？谢谢

投资者您好！公司在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，同时计划筹建海南、山东、京津冀生产基地，最终形成覆盖全国的连锁销售网络以及贴近市场生产基地的全国布局。谢谢关注！

95、请问公司相比同类公司绝味食品，周黑鸭有哪些竞争优势和劣势，公司未来的发展策略是怎样？谢谢

投资者您好！关于公司竞争优势及公司未来发展战略请查阅公司2021 年年度报告第三节管理层讨论与分析，里面进行了详细分析。谢谢关注！

96、新冠疫情不确定性，公司耗材库存是否足够？公司有怎样的应对措施？

投资者您好！截止 2021 年 12 月 31 日，公司主要原材料储备情况较为充足，基本都有将近 3 个月以上的库存用量。针对主要原材料的价格波动趋势，公司持续贯彻执行主要原材料战略储备管理制度，密切关注原材料市场的价格变化情况，在行情低位的时候加大采购力度，在价格行情高位的时候暂停采购并观望。目前情况来看，市场大部分原材料采购价格跟公司账面成本相差不大，但也有部分原材料高于公司账面成本，公司正在进行选择性的采购。感谢您的关注！

97、行业其他竞争对手的表现如何，公司与周黑鸭、绝味食品有什么比较优势，公司又是如何应对挑战的？

投资者您好！绝味食品 2021 年营业收入 65.49 亿元，门店总数 13714 家，煌上煌营业收入 23.39 亿元，门店总数 4281 家，两家在市场规模上存在较大差距，目前公司已制定“千城万店”战略，计划在未来 3-5 年门店总数达到 1 万家以上规模，卤制品业务实现 47 亿元销售目标，米制品业务实现 11 亿元销售目标，通过开展业态力、服务力、商品力、体制力、人才力“五力”提升行动计划，拉近与竞品的市场差距。感谢您的关注！

98、线上销售 2022 年比去年是否有大幅增长？

投资者您好！2021 年公司通过网上旗舰店、口碑、外卖等第三方销售平台实现线上交易额（GMV）5.36 亿元，线上销售占比为 21.04%，同比增加 4 个百分点。感谢您的关注！

99、前五大卤味企业都占市场份额近 20%，对于卤味行业我个人认为应该是个分散型行业，你们占比已经很高了，贵公司是不是考虑换个销售对象比如作为供应商为饭店等提供预制菜服务？

投资者您好！公司控股股东煌上煌集团子公司正在做预制菜，目前已经可以进行批量生产，预计疫情常态化以后将会大力拓展市场。感谢您的关注！

100、今年经济下行，还要计划新开门店 1059 家，是出于什么考虑？

投资者您好！公司计划新开门店 1059 家是基于公司预计卤制品行业整体趋势在未来一段时期将逐步向好以及市场情况等综合考量得出。

谢谢关注！

101、曾总您好：公司已经可以批量生产预制菜并大力拓展市场。未来该产业会成为公司的重要发展目标吗？谢谢！

投资者您好！公司控股股东煌上煌集团子公司正在做预制菜，目前已经可以进行批量生产，预计疫情常态化以后将会大力拓展市场。感谢您的关注！

102、请问公司的养殖基地都在哪些地区？

投资者您好！公司采取与农户签订合同方式养殖鄱阳湖麻鸭，为公司生产金牌酱鸭提供足够的原材料。感谢你的关注！

103、公司所有的未来发展都是由公司高层决定的，请问今年公司管理层的重点任务是什么？

投资者您好！详情请查阅公司 2021 年年度报告。感谢您对公司的关注

104、请问今年公司上游原材料价格是否出现大幅上涨？公司产品是否有所提价？

投资者您好！从主要原材料价格的波动趋势来看，2021 年度及 2022 年一季度呈逐步往上走趋势，2021 年上半年公司主要原材料产品价格基本保持平稳，下半年及 2022 年一季度由于疫情及鸭副产品供应量的减少，牛副产品原材料及部分鸭副产品原材料价格上涨。公司今年一季度对部分牛副、猪副、鸭副提价 5%-15%。感谢你的关注！

105、作为一家食品企业，食品卫生安全问题是作为消费者最在乎的问题，请问公司在生产过程中如何做好食品的安全卫生生产问题？

投资者您好！公司已通过 ISO22000 及 HACCP 食品安全管理体系认证和 QS 食品质量安全强制检验，并在生产厂房、工艺设施、人员培训等方面持续投入和改进。在采购环节对原材料、辅料制定了严格的采购标准和程序；在生产环节对每道工序均制定了详细的工作标准，并将影响产品质量的重要环节作为关键工序予以重点监控；在运输环节实行全程“冷链”物流配送；在销售环节将产品储藏于低温设施中以保证产品的新鲜度和品质。感谢你的关注！

106、公司的产品配饭挺香。公司对预制菜是什么看法？怎么把公

司产品切到餐桌？而预制菜市场大有空间，希望管理层多多大力发展，谢谢！

投资者您好！公司控股股东煌上煌集团下属子公司正在做预制菜，目前已经可以进行批量生产，预计疫情常态化以后将会大力拓展市场。感谢您的关注！

107、如果开展广东份额

投资者您好！公司在广东建有生产基地，截至 2021 年 12 月 31 日公司在广东的门店数量占比达到 18%。谢谢关注！

108、请展望下未来 3-5 年，公司的核心优势会在哪里，是供应链管理，还是运营效率以及品牌势能？从利润角度，是否对线下，多渠道扩张是更重要的因素？谢谢

投资者您好！公司竞争优势可详见 2021 年年报“管理层讨论与分析”。谢谢关注！

109、公司会不会采取产品提价的措施？

投资者您好！2022 年 1 月，公司对部分牛副、猪副、鸭副提价 5%-15%。谢谢关注！

110、褚总您好，请问当前的门店扩展情况以及未来的规划！谢谢

投资者您好！截至 2021 年 12 月底公司门店数量为 4281 家，2022 年计划新开门店 1,059 家。感谢您的关注！

111、公司在我国的传统节日上是否有一些专门的产品，如端午的粽子系列，中秋月饼系列？

投资者您好！公司旗下子公司真真老老以米制品业务为主，其中就包含了端午节的粽子以及中秋节的月饼。谢谢关注！

112、上海疫情近期形势严峻，公司在上海的店面多吗，此次上海疫情对公司整体业绩的影响是怎样的

投资者您好！截至 2021 年 12 月 31 日公司在上海的门店占比仅达到 1%，上海疫情对公司的整体业绩影响有限。谢谢关注！

113、公司相对于同行业竞争对手周黑鸭、绝味等，有哪些优势

投资者您好！煌上煌相对于竞争对手的优势主要有：

1、供应链优势：建立“公司+合作社+农户”的供应模式，全省培

育了27个肉鸭养殖专业合作社。以3000万羽肉鸭屠宰加工项目为依托，拥有国内一流、最具标准规模的现代化禽类食品加工基地。公司在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，同时计划筹建海南、山东、京津冀生产基地，最终形成覆盖全国的连锁销售网络以及贴近市场生产基地的全国布局。

2、品牌优势：公司深耕酱卤行业近30年，品牌形象深入人心。秉持创业的初心，公司一直将为消费者提供匠心如一的酱卤美味为己任，保障食品安全、品质始终如一。积累了一大批的粉丝和忠实拥趸，在全国多区域的消费者心目中得到了高度认可。

3、渠道优势：公司拓展各类新零售渠道，外卖、小程序、电商、直播、社区电商等，以实现全网覆盖，全渠道营销，构建以门店为基石，各类渠道为辅的“1+N”的渠道经营模式。

4、运营体系优势：经过多年的经营和发展，公司积累了一整套行之有效的，适合于本公司的运营体系。从三支团队的培训晋升、门店的标准化作业流程、一线店员店长的管理激励、加盟商筛选、门店选址、新店装修等，公司都建立一整套完整的运营体系，保障门店规范化经营、公司稳健发展。谢谢关注！

114、公司在线上销售的产品占比能有多少，线上都有哪些销售渠道，近期刘耕宏网上直播比较火热，公司是否计划与其合作带货

投资者您好，2021年公司通过网上旗舰店、口碑、外卖等第三方销售平台实现线上交易额（GMV）5.36亿元，线上销售占比为21.04%。谢谢关注！

115、您好，煌上煌目前在全国共有多少家门店，其中自营和加盟的比例有多少？在管理方面，煌上煌是如何规范加盟商的。作为食品消费行业，丰富的网点可以更进一步直达消费者，形成竞争优势。请问，煌上煌目前主要的业绩区域都有哪些省份，在当地的市场占有率分别为多少？在营销方面，今年有哪些规划和行动。今年以来，各地疫情因素影响很大，请问公司针对疫情做了哪些相应的应对举措？期待公司再接再厉，创造更优秀的经营业绩！

投资者您好，截止2021年12月底，公司肉制品加工业拥有4,281

家专卖店，其中直营门店 307 家、加盟店 3,974 家。公司目前主要的业绩区域有江西、广东、浙江等省份。2022 年公司计划完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元，新开 1059 家门店。2022 年，公司将通过组织全面升级，产销深度融合，八大子公司全线出击，五大辅助部门无缝助推，将以塑造商品力、创新服务力、提升品牌力、凝聚组织力，形成独特的煌上煌文化力，借助经营管理变革之势实现自我突破，创造新的业绩，推动 531 长中期战略目标的逐步实现！感谢您的关注！

116、在疫情的反复情况之下，公司加大饿了么、美团、电商和社区平台等线上布局，这个方向是对的。请问目前线上交易占比的数据大概是多少？

投资者您好，2021 年公司通过网上旗舰店、口碑、外卖等第三方销售平台实现线上交易额（GMV）5.36 亿元，线上销售占比为 21.04%。谢谢关注！

117、褚总您好！我想问一下贵公司今年有没有获得什么奖项？分享给投资者，提升一下持股信心。因为我个人很喜欢煌上煌的酱卤食品，而且经常买。作为投资者，同时作为消费者，我关注到去年，由煌上煌承担的科研项目“江西特色酱卤禽肉制品的保鲜和冷链物流关键技术及其产品研发”获得了中国食品工业协会科学技术奖一等奖，煌上煌股份公司副董事长褚剑被授予“全国食品工业科技创新领军人物”荣誉称号。所以想跟领导们说一下，多做做宣传。

感谢您的建议，谢谢关注！

118、您好！建议对真真老老的产品线进一步丰富，可以延伸至月饼、青团、蛋黄酥等系列。谢谢

投资者您好，真真老老产品包括粽子、青团、麻薯、八宝饭、方便粥、月饼等米制品，感谢您对公司的关注！

119、公司产品的价格今年是否进行了上调？

投资者您好！2022 年 1 月，公司对部分牛副、猪副、鸭副提价 5%-15%。谢谢关注！

120、今年全国各地散发疫情不断，对公司的经营有何影响？

投资者您好，2021 年下半年受疫情在多城市、大范围反复，导致

人流量下降（尤其高铁、机场、商超综合体等尤为明显），国内消费市场持续萎缩低迷，终端门店的单店收入在 2021 年初基本恢复后，再度出现持续下滑趋势；同时，各地人员流动的管控措施使得门店拓展速度逐步放缓，以上最终使得公司 2021 年营业收入同比出现下降。感谢您的关注！

121、请问公司和周黑鸭、绝味鸭脖、紫燕食品相比有何核心竞争优势？

投资者您好，请查阅 2021 年年度报告第三节管理层讨论与分析，里面进行了详细分析。谢谢关注！

122、请问公司未来的开店计划尤其是一线城市如北京上海，谢谢。

投资者您好！公司未来开店计划重点围绕京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，精准市场布局、聚焦区域商圈，通过聚焦区域爆破，提高各区域市场覆盖率。谢谢关注！

123、绝味食品市值 300 亿，煌上煌 55 亿，请问市值差距是两家公司实力差距的体现吗？

投资者您好！绝味食品 2021 年营业收入 65.49 亿元，门店总数 13714 家，煌上煌营业收入 23.39 亿元，门店总数 4281 家，两家公司在市场规模上存在较大差距，目前公司已制定“千城万店”战略，计划在未来 3-5 年门店总数达到 1 万家以上规模，卤制品业务实现 47 亿元销售目标，米制品业务实现 11 亿元销售目标，通过开展业态力、服务力、商品力、体制力、人材力“五力”提升行动计划，拉近与竞品的市场差距。感谢您的关注！

124、现如今移动互联网发展迅速，抖音等短视频占用了人们大多数消遣时间，请问公司有没有抖音公众号？有没有进行直播带货？效果如何？

投资者您好！投资者您好，公司已有抖音公众号，与一线网红进行过直播带货，效果良好。谢谢关注。

125、虽然说公司的各项经营数据因为疫情原因导致了下滑，但是作为公司的投资者更应该关注未来而不该因为短时间的经营不善而懊恼！所以想请问公司未来的规划是什么？公司管理层准备做哪些工作

来改善当前因为疫情冲击导致的现状？怎么来把公司的业绩做上来？

投资者您好！未来随着疫情常态化，公司将加快实施实施“千城万店”战略布局、加快推动公司数字化转型升级，把组织机构变革落到实处，向市场要业绩，向管理要成绩。通过加快构建全国化营销网络、推动新零售、数字化营销、重塑品牌内涵提升品牌影响力、强化加盟商赋能、加快生产技改和新生产基地建设、全面提升商品规划能力、建立健全经营管理体系等重点工作，进一步提升公司核心竞争力，努力实现营业收入与净利润双增长的高质量发展。感谢您的关注！

126、公司如何看待未来单店收入水平变化，有哪些措施可以提升单店收入水平？谢谢

投资者您好！受到疫情影响，2021 年公司单店销售下滑，只相当于疫情前 2019 年的八成左右。

一方面未来随着疫情常态化、商业活动的逐步恢复、国家对食品消费的全方位支持政策不断加强，卤制品行业市场规模也将逐步增长；

另一方面，公司将积极实施转型、变革，对门店的经营进行有效赋能，在商品力、业态力方面做加法，通过新商业模式的探索，强力推动新零售、数字化营销，丰富门店的 1+N 营销模式，带动业绩稳步增长，最终公司单店收入将逐步恢复到疫情前水平并得以提升。谢谢！

127、请问公司的线上销售和线下销售占比分别是多少？

投资者您好！公司 2021 年线上收入占比 21.04%，谢谢关注！

128、请问公司有没有肉鸭养殖产业？养殖规模是多大？

投资者您好！公司建立了公司+合作社+农户的原材料供应模式，能够保证公司肉鸭供应。

129、作为消费者自然是最注重食品安全的！请问公司如何确保食品安全？

您好！日常业务中，公司严格按照国家的相关产品标准组织生产，建立了完善的食品安全控制体系。公司已通过 ISO22000 及 HACCP 食品安全管理体系认证和 QS 食品质量安全强制检验，并在生产厂房、工艺设施、人员培训等方面持续投入和改进。在采购环节对原材料、辅料制定了严格的采购标准和程序；在生产环节对每道工序均制定了详细的工

作标准，并将影响产品质量的重要环节作为关键工序予以重点监控；在运输环节实行全程“冷链”物流配送；在销售环节将产品储藏于低温设施中以保证产品的新鲜度和品质。谢谢！

130、请问公司对门店销售产品食品安全如何管控，对未在保质期销售完的产品如何处理？如何防止加盟商销售过期产品，有哪些管理措施？谢谢

投资者您好！

1、公司散装酱卤肉制品在 0℃-4℃温度下保质期可达 5 天，在 8℃-12℃温度下保质期可达 2 天。巴氏杀菌预包装在 0℃-4℃温度下保质期可达 7 天，8℃-12℃温度下保质期 5 天。其实散装产品超过两天销售，产品质量也是没问题的。只是公司更严格，一定要在两天内销售完毕。

2、公司对于散装酱卤肉制品主要采取“每日报量、按需生产和每日物流配送”的业务模式，在报单环节要求各门店合理报量；公司也根据各门店过往销售情况、季节因素和假日因素等审核其报量。依据公司这一业务模式，各门店一般能在销售当日实现全部销售；如在当日未实现全部销售的商品将在第二天上午以先进先出法全部对外销售，以确保公司的散装酱卤肉制品在遵循温度控制情况下不超过公司的保质期。

3、根据公司产品规定，如发现存在超过保质期的产品而门店仍在展示销售的，将对该产品予以销毁并对加盟商予以重罚。

131、请问今年有多少机构到公司进行调研？

投资者您好！请查阅并关注公司公告，谢谢！

132、作为食品公司应该加大宣传力度，总觉得公司在宣传力度上还是低于同行业的公司！请问公司每年宣传费用是多少？

投资者您好！公司 2021 年投入在市场上的促销宣传费用 1.11 亿元，谢谢关注！

133、请问公司现在千城万店计划实施进展如何了？

投资者您好！虽然受国内宏观经济态势和市场环境变化影响，公司管理层面面对挑战统筹疫情防控和经营工作，2021 年经营业绩未达预期目标，但公司认为整体趋势在未来一段时期将逐步向好；未来随着疫情常态化，公司将加快实施实施“千城万店”战略布局，重点布局京津冀

城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，打造线上线
下融合的新零售业态，同时优化门店结构调整，加速门店渠道转换，强
化街边店、社区门店，全面进驻开发工厂店、校园店、高速服务区店等
渠道建设，提高市场占有率，谢谢关注。

134、请问公司今年有没有再融资计划？

投资者您好！融资相关事项请关注公司公告，谢谢关注！

135、请问公司是否鼓励公司高管增持公司股票？

投资者您好！公司高管已通过员工持股计划持有公司股票，感谢您
对公司的关注！

136、请问公司今年分红计划是什么？每股分红多少？何时实施？

投资者您好，经公司董事会审议通过的利润分配预案为：以公司
2021 年权益分派实施时股权登记日总股本扣除回购证券专户股数后的
股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.60 元（含税），送红
股 0 股（含税），不以公积金转增股本。尚需经公司 2022 年 5 月 20 日
2021 年度股东大会审核通过后方可实施，后续详情请关注公司公告，
谢谢关注！

137、请问公司在冷链物流方面有没有布局？

投资者您好，公司在深圳设立了全资孙公司深圳市安顺冷链物流有
限公司，公司控股股东煌上煌集团有限公司在南昌设立了全资子公司江
西煌兴冷链物流有限公司，谢谢关注！

138、请问公司有没有回购计划？

投资者您好，公司 2021 年回购了 2.5 亿元公司股票，详见公司相
关公告，谢谢关注！

**139、近些年不少食品公司都向海外进行布局，请问公司有没有考
虑过向海外进行扩展的计划？**

投资者您好，公司暂未考虑向海外拓展，谢谢关注！

140、请问公司今年还有哪些投资计划？

感谢您对公司的关注，投资详情请关注公司公告！

**141、目前国内卤制品行业集中度还是相对较低，前三大品牌不到
15%，公司将如何加大品牌宣传力度，扩大市场占有率？**

投资者您好，公司将重点布局京津冀城市群、长三角城市群、粤港澳大湾区和成渝双城经济圈，打造线上线下融合的新零售业态，同时优化门店结构调整，加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店，全面进驻开发工厂店、校园店、高速服务区店等渠道建设，提高市场占有率。谢谢关注！

142、上海疫情期间，社区团购成为居民的主要采购方式，请问公司有没有组织相关方面的活动？

投资者您好！公司有包含社区电商、社群营销、社区微信群销售等社区团购业务，且公司目前主要的线上销售渠道包括口碑团购、饿了么、美团外卖、电商（网上旗舰店等）和社区电商平台（例如兴盛优选，每日优鲜等）。接下来公司将大力发展现有平台电商、社区电商及拼团、秒杀、直播等新业态，逐步布局内容电商；结合新的 ERP，完善门店 POS、CRM、支付系统，实现连锁终端门店的数字化转型。打通自媒体粉丝、线上电商用户、门店客户，构建三位一体的泛会员体系，同时不断拓展新平台、新渠道、新模式，探索线上线下融合的新零售业态。感谢您的关注！

143、公司全新品牌“独椒戏”主要有哪些产品？目前市场情况如何？

投资者您好！“独椒戏”品牌是公司近年来倾力打造的全新品牌。独椒戏目前产品有两类，一类是以猪蹄为主打产品的卤烤类，融合川味兔头兔腿，赣味鸡爪鹌鹑等特色产品。另一类是特色烤串，如大青虾，鲳鱼，真刀切牛肉串等爆款烤串品类。目前猪蹄是流量爆款，市场口碑及复购率非常高。谢谢您的关注！

144、又到端午了，“真真老老”销量如何？今年有哪些新品种投入市场？

投资者您好！受一季度疫情影响，“真真老老”端午季销售预计在 2.6 亿左右；今年新品主要有可乐粽、玉米粽、奶香系列粽以及 45 天以内的短保系列粽等。谢谢您的关注！

145、请问公司现在在全国多少个省市地区有业务？

投资者您好，公司业务已覆盖全国 27 个省市，谢谢关注！

146、请问公司针对当前疫情有没有给与加盟店一些扶持政策？

投资者您好，公司通过线上、抖音直播、外卖等方式为加盟商引流。针对不同门店受损情况给予相应政策支持，如减免品牌使用费或配送费等。感谢您的关注！

147、请问公司与哪些大型知名商超有所合作？

投资者您好！公司目前跟天虹、永辉、盒马、胖东来、十足便利、华润万家、美宜家、乐豆家等系统均有合作，谢谢关注。

148、请问公司和哪些知名电商有所合作？

公司目前主要线上销售平台包括淘宝、天猫、天猫超市、阿里巴巴、京东、拼多多、有赞商城、抖音、快手小店以及其他自营店铺等。谢谢关注！

149、据悉公司也有养殖产业！请问公司在做养殖产业的同时有没有发展饲料产业？

公司目前没有发展饲料产业，谢谢关注！

150、请问公司成立了海南分公司，未来是准备布局海鲜产业吗？

投资者您好！公司在海南设立全资子公司，可以与国家“一带一路”战略紧密对接，便于拓展海外市场，建立海外优质农产品原料生产基地，并将海外优质农产品资源逐步引入国内，提高企业竞争力。同时，公司可以充分利用海南区域政策的吸引力，引进更多高端人才，以利于公司长期、可持续性发展，谢谢关注。

151、请问公司自己的冷链物流产业有多大规模？

投资者您好！公司目前冷链物流包括部分自有物流配送和第三方合作模式，谢谢您的关注！

152、公司除了煌上煌品牌以外，旗下还有哪些品牌？

公司目前主要有“煌上煌”、“真真老老”、“独椒戏”三大品牌。谢谢关注！

153、请问在过去的2021年公司高级管理人员薪酬支出是多少？

2021年高级管理人员薪酬支出，请查阅公司2021年度报告，谢谢关注。

154、公司愿意举办这种和中小投资者互动的活动，这说明公司是

一家愿意聆听中小投资者建议与心声的好企业，相信公司在举办这种活动同时公司一定可以通过这些活动获得一些好的建议让上市公司更好的成长！所以也希望以后公司多多举办这种和投资者交流互动类型的活动！

感谢您对公司的关注！

155、请问公司近三年的分红情况如何？

投资者您好！公司近三年分红情况请查阅公司 2021 年度报告，谢谢关注！

156、请问公司今年的经营目标是什么？公司制定的目标营收和净利润分别是多少？

投资者您好！公司 2022 年经营目标是完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元制定这个目标是基于卤制品行业整体趋势在未来一段时期将逐步向好。公司管理层和全体员工对公司未来发展充满信心。

157、请问公司有回购注销计划吗？

投资者您好，公司已于 4 月 29 日披露了公司回购注销计划，进展情况请关注公司公告。

158、公司是否认为当前股价已经体现了公司应有的价值？

投资者您好！公司已制定“未来 3-5 年中长期战略规划”和“千城万店”战略，计划在未来 3-5 年门店总数达到 1 万家以上规模，公司认为随着未来公司的发展，公司股价定能体现公司的价值，以上目标的实现具有不确定性，请广大投资者注意投资风险。谢谢关注！

159、加盟商最担心的就是仿冒品牌竞争问题，请问公司在打击仿冒品牌方面做了哪些具体的工作？

投资者您好！公司主要经营模式为直营连锁、特许经营连锁，首先公司针对终端门店打造了一套独特的品牌视觉识别系统，商标注册受国家知识产权保护，并且每年花费较大的广告投入宣传公司品牌，在大部分区域市场已深得消费者认可，大众的识别度极高；其次公司自总部到分子公司均配备有专业的市场督察团队，专门针对市场仿冒我司假货、假品牌的行为予以严厉打击。谢谢您的关注！

160、董事长，你好！我想问下我们公司是否有计划与王老吉方面

合作，开发新产品，谢谢！

投资者您好，公司目前没有计划与王老吉合作，新产品公司一直在开发，谢谢关注！

161、请问公司主要的生产线有几个？能满足哪些省份供货需求？

投资者您好，公司目前在江西、广东、福建、辽宁、河南、陕西（在建）、重庆（在建）、浙江（在建）建有八大生产基地，能满足公司日常生产经营需求，谢谢关注！

162、请问公司加盟商采取的是什么合作形式？

投资者您好，公司对加盟商目前是特许经营连锁模式，谢谢关注！

163、作为食品行业需要的是在保持主打产品的同时也要不断地推成出新！请问公司现在有哪些新品推荐吗？

投资者您好，公司相继推出了麻辣去骨鸭掌、柠檬凤爪、藤椒牛肉片、麻辣牛肉条等系列个性化新品。谢谢关注！

164、请问公司每年的研发费用是多少？

投资者您好，研发费用详见公司年度报告，谢谢关注！

165、请问公司每年的研发主要是哪些方向？

投资者您好，公司研发方向主要为新品开发、保鲜技术、冷链物流关键技术、绿色制造设备等，谢谢关注！

166、请问公司有多少专利？

投资者您好，目前，公司拥有国家专利 45 项，牵头制定标准、省级科技项目及成果登记 10 余项，感谢您的关注！

167、一个好的公司必然有好的股价，股价也成为了一个好公司最好的宣传名片！因为多重因素影响导致当前公司股价处于近几年来的一个低点！请问公司有没有计划开展市值管理来维持公司股价稳定？

投资者您好！市值管理是指公司基于市值信号，顺应市场规律，综合运用多种科学管理办法和手段，让资本市场体现公司价值。而实现公司创造价值最大化的方法主要有公司未来前景、公司管理、加强投资者关系管理等。基于酱卤行业未来的发展前景，公司在经营管理上制定了“531”的中长期规划，不断拓展市场份额，提升公司业绩的同时也在逐步加强投资者关系管理，让更多投资人发现公司亮点，从而实现股东

利益最大化。感谢您对公司的关注！

168、之前看到有投资者说公司产品跟不上时代，请问公司如何使自己不落伍？不断跟上时代的步伐？

投资者您好！未来公司将全面提升商品规划能力，忠于原味，回归匠心，清晰“煌上煌”品牌定位，打造酱鸭系商品。通过完善商品系列标准、建立商品等级标准，细分商品场景、品类、品种、规格、款式、口味等，满足不同区域市场需求。通过商品生命周期管理，树立品牌定位和品牌记忆产品——酱系列，强势推动商品差异化，运用打造网红爆品的方式让市场焕发新力。通过商品力的更新迭代，确保产品体验、品牌成长与客户感受同频共振，紧跟时代步伐。感谢您的关注！

169、请问公司现在在所处行业的份额是多少？定位如何？

投资者您好，2020年我国卤制品行业内前五大卤制品企业分别为绝味食品、煌上煌、周黑鸭、紫燕及久久丫，市场份额合计占比仅19.23%，其中绝味和周黑鸭、煌上煌分别占比8.6%和3.32%、3.15%，上述三者卤制品有着“鸭脖三巨头”之称。目前我国卤制食品行业市场容量巨大，市场份额集中度仍然较低，随着国家食品安全标准的进一步提高，相当一部分中小企业难以达到国家标准而被动退出市场，市场份额会进一步向规模以上的企业集中，市场集中度也将会进一步提高。谢谢关注！

170、公司除了门店以外还有哪些零售新渠道？

投资者您好，公司门店以外线上销售平台包括淘宝、天猫、天猫超市、阿里巴巴、京东、拼多多、有赞商城、抖音、快手小店以及其他自营店铺等，谢谢关注！

171、请问截止五月份公司经营情况是否有所好转？

投资者您好！5月初疫情进入常态化、商业活动也逐渐恢复，公司生产经营活动也都在正常推进中。感谢您的关注！

172、请问公司在上海的运营中心是否已经恢复了运作？

投资者您好，目前相关工作人员还在居家办公中，谢谢！

173、请问公司是否有股权激励政策？

投资者您好，公司2021年完成了新一期的股权激励，详见公司披

露的相关公告，感谢您对公司的关注！

174、公司高管近年来只有减持没有增持，请问公司是否应该考虑建议高管增持公司股票来提振投资者信心？

投资者您好，公司对未来发展充满信心，高管减持是为了偿还个人贷款，公司控股股东及其一致行动人自上市以来从未减持，并与 2019 年进行了增持。感谢您对公司的关注！

175、您好，作为知名消费品牌，公司的获奖情况是至关重要的，可以体现公司的竞争力。煌上煌是一家优秀的江西企业，希望向大家介绍下公司近年来的获奖情况和科技研发成果？在激烈竞争的消费产品中，煌上煌一直稳健经营，不断发展，支撑公司快速发展的核心竞争力都有哪些？希望公司借助资本市场力量，加强渠道建设，可以发行可转债等金融工具，力求将上市公司做大做强，让股东收获满意的回报！看好你们，加油！

投资者您好，公司获奖及研发的情况请关注公司于 2022 年 4 月 29 日披露的 2021 年年度报告，感谢您对公司的关注！

176、褚总好！今年以来，全国多地疫情爆发，对食品餐饮行业的线下门店产生了较大影响，基于这个原因，请问贵公司今年的线下门店扩张策略和计划是怎么样的？是否会有所收缩，并进一步加强线上渠道推广力度？另外，对于当前在疫情高发城市的加盟门店是否有什么关怀措施或优惠手段？谢谢！

投资者您好，公司今年计划新开 1059 家门店，由于受到疫情反复、持续的影响，商超人流量下滑。在线下渠道开发上公司将由商超店向街边店、商业街店转型，线上通过架构新零售赋能门店业务能力，多渠道引流门店，利用公域流量的精准分配及升级互动，带入私域流量的转化及体验，以线下门店作为品牌推广、产品体验、建立与顾客信赖的核心，以线上渠道作为获取提升顾客流量、高效洞察顾客需求、为线下门店赋能的枢纽，实现线上线下相互引流、深度联动，进而更高效、更广泛触达顾客。

疫情当下，公司针对不同区域门店影响情况分别给予了相应政策支持，如减免品牌使用费或配送费等。感谢您的关注！

177、褚总好！请问贵公司和线上渠道以及物流渠道的合作模式是什么样的，是否存在单一渠道的风险？

投资者您好，公司线上主要通过多渠道、多平台合作，物流主要为公司与加盟商合作，不存在单一渠道风险。

178、请问公司现在有没有休闲零食产品布局？

投资者您好！公司产品按消费类型可分为餐桌类、休闲类，江西主要是餐桌类，江西以外市场主要是休闲类。谢谢关注！

179、请问公司最新注册的海南分公司是有什么新产品出台吗？

投资者您好，公司计划在海南投建生产基地，相关产品还在规划中，谢谢关注！

180、公司最新的子公司营业范围有酒类，请问公司是否有布局白酒产业的计划？

投资者您好！公司目前暂无布局白酒产业的计划。谢谢关注！

181、请问公司有没有聘请现在一些比较火热的流量小生来增加公司品牌知名度？公司当前有无代言人？

投资者您好！公司目前暂无代言人。谢谢关注！

182、请问公司各种肉类制品销售占比分别是多少？

2021 年公司前五类产品鸭脚、鸭脖、鸭翅、酱鸭和牛肉等产品，销售额占比分别为 14.45%、13.60%、10.81%、9.09%和 5.46%。谢谢关注！

183、请问公司现在全公司员工有多少人？请问公司去年全年工资支付是多少？

投资者您好！详情请查阅公司 2021 年年度报告，谢谢关注！

184、公司目前主营业务包括酱卤肉制品加工业务和米制品业务，主要有“煌上煌”、“真真老老”和“独椒戏”等三大品牌。请您分别介绍下三个品牌的定位？在广告品牌宣传方面，公司都有哪些行动，比如说传统的电视媒体，还有新兴的互联网媒体。公司 2022 年的广告预算达到多少？占营收的多大百分比？

投资者您好！经过近三十年的发展，公司“煌上煌”酱卤品牌已深入人心，拥有众多忠实的消费者；公司旗下真真老老公司粽子品牌“真

真老老”则是米制品行业的著名品牌；“独椒戏”品牌则是公司近年来倾力打造的全新品牌，聚焦关注时尚、热衷社交，追求个性和独立、注重生活品质的年轻消费群体。2021 年公司加大品牌营销推广，分别与出行类品牌“同程旅行”、“曹操出行”异业合作，通过主题航班包机、花车联名派券等多种合作形式，提升品牌曝光。2021 年，作为广东卫视《见多识广第三季》特约赞助商，通过节目广告植入、内容营销获得品牌曝光 1.7 亿；中秋档期煌上煌出品超治愈微电影《门》，在主流社交平台微博微信上线后达到 847.3 万观看量，引起社会化互动及讨论 12.2 万条。

185、请问公司有向上游并购延伸的计划吗？

请关注公司公告，谢谢！

186、请问公司现在遇到最大的挑战和机遇分别是什么？

您好！公司遇到的主要挑战是疫情影响单店业绩下滑，机遇是疫情下卤制品市场加快向规模企业集中。谢谢关注！

187、请问公司现在有哪些新的盈利点吗？

投资者您好！陕西基地、重庆基地、浙江基地建成后将会推动相关地区市场的拓展，有利于增厚公司利润，谢谢关注！

188、尊敬的董事长下午好，关注公司很久了，也线下调研过，目前持有贵司并坚定看好未来的发展前景。请问：第一：煌上煌 2021 年度业绩大幅下降的原因都有哪些？预计 2022 年毛利是否能企稳回升？第二：公司 2021 年新开店减少有哪些原因？22 年开店计划为 1059 家，低于 21 年 1200 家的新开店目标数，公司此规划有哪些方面的考虑？第三：公司在提高单店营收方面，有什么计划？加强店铺的管理，提升经营成果！

投资者您好！2021 年及 2022 年一季度净利润同比下滑的主要原因是一方面受疫情反复影响，公司营业收入同比下降；二是主要原材料成本上涨（如牛肉、毛鸭、鸭脖上涨幅度在 10%-25%），不断变化的国际局势也造成全世界能源价格的巨幅波动，由此带来下游工业产品，如石油、饲料、包装成本等的大幅上升，生产、配送人工成本也出现上涨。三是公司为降低疫情带来的不利影响，公司各项经营费用仍按照预算列

支，其中销售费用中人工成本、门店租赁费和市场促销支持等各项费用持续投入增加；根据上述，因营业收入同比下降、成本、费用支出同比增长造成收支两头挤压，最终使得公司净利润同比出现较大下降。

公司开店计划是考虑到市场实际情况，下半年会争取多开一些门店，谢谢关注！

189、第一：公司的 531 长中期战略目标具体是什么？当前推进情况如何？第二：公司是鸭脖消费赛道的企业，绝味、周黑鸭等同行是绕不开的对手，那么公司相比它们，都有哪些独特的竞争优势呢？第三：在行业的竞争与合作中，公司是如何看待鸭脖等卤味食品赛道？未来公司会有其它方面的产品推出吗？

酱卤制品行业近年来整体保持了稳定的增长趋势，但在 2020-2021 年，酱卤制品行业承受了巨大的压力：尤其是在 2021 年，疫情反复、持续及消费模式的变化，社区团购、社区电商兴起，导致线下消费需求的降低，特别是交通枢纽、购物中心及旅游目的地等场景客流人数的大幅下降导致原本的商超消费区域呈断崖式下跌，高势能消费区域也因为商业活动减少，也呈现下跌趋势。

尽管 2020-2021 年受疫情持续、反复的影响，但我们认为，未来疫情的常态化、商业活动的恢复、居民人均可支配收入的增加带动消费升级，城镇化率进一步提升、消费理念的变化驱动消费升级，配套产业的逐步优化以及信息技术革新、新零售模式的快速发展等带来消费引流、转化的新渠道，加之国家对食品消费的全方位支持政策不断加强，卤制品行业市场规模仍将进一步扩大，创新型、差异化的品牌的诞生，将为行业发展持续注入新的动力，增速有望进一步加快，保持 10%-15% 左右的增长。谢谢关注！

190、范总你好，新时代下以大数据和数字化运营为基础，卤制品企业融合产业链多形式的信息，获得更先进的数字运营能力，从而提升管理水平和执行力，达到降本提效的目标，是当下卤制品行业的发展趋势，请问公司在数字化运营方面的尝试给公司带来了什么样的变化吗？

投资者您好，数字化运营提升了公司管理水平和执行力，降低了公

司管理费用。谢谢关注！

191、公司未来在新产品研发以及市场营销有什么具体措施

在产品创新方面主要配料标准化：各基地辅料（液体料、粉体料、拌制料）实施标准化管理，统计按配料中心的配方管控要求，集中配料。
谢谢关注！

192、董事长好！公司披露 2022 年计划新开门店 1059 家，请问现在进度如何？是否还在按预定计划进行？

投资者您好，公司门店拓展按计划进行中，谢谢关注！

193、褚董，您好。我想问一下，公司除了在年报 72 页中所述的“脱贫攻坚成果、乡村振兴”的情况外，还有什么具体的吗，谢谢！

投资者您好，公司致力乡村振兴，助力河北丰宁县巩固“脱贫攻坚”成果，同心抗疫、爱心支援，参加南昌市红十字会“博爱送万家”活动等，不断持续履行社会责任。

194、公司今年在互动平台回答“控股股东煌上煌集团的江西新煌厨餐饮有限公司目前正在计划做预制菜。”，但是通过股权穿透看到江西新煌厨餐饮有限公司并没有上市公司的参股。如何通过预制菜的运营单元来提升上市公司业绩和赋能？是否会考虑将做预制菜的公司运营盈利并稳步增长再注入上市公司？谢谢！

投资者您好！公司控股股东煌上煌集团子公司正在做预制菜，具体未来规划请关注公司公告。感谢您的关注！

195、公司制定 2022 年完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元经营目标。今年以来出现的疫情反复，特别是华东地区在 4 到 5 月疫情是否对目前公司的业绩影响比较大？是否会下调经营目标？谢谢！

投资者您好，4-5 月的疫情确实给公司的生产经营带来了一定的影响，但公司管理层面面对挑战统筹疫情防控和经营工作，坚定 2022 年经营计划目标不变，借助经营管理变革之势实现自我突破，创造新的业绩，推动 531 长中期战略目标的逐步实现！谢谢您的关注！

196、按照消费场景来分类，卤味分为佐餐卤味和休闲卤味两种，公司对这种分类方法怎么看？公司会对这两类产品会单独开发产品和销售渠道吗？

投资者您好，公司在江西以餐桌为主，在省外以休闲为主，感谢您对公司的关注！

197、褚总您好：去年公司线上销售占比为 21.04%。预计今后线上销售会有进一步提高吗？谢谢！

投资者您好！今年疫情之下，公司新零售业务占比有所提升，计划目标是线上销售占比达成 30%。谢谢您的关注！

198、2021 年年报显示：辽宁煌上煌食品有限公司的营业收入为 112,264,552.87。净利润为-19,292,996.76。福建公司营业收入（6,169,195.84）略微低于辽宁公司，都可以盈利（6,169,195.84），那么辽宁煌上煌食品有限公司不能盈利且亏损的主要原因是什么？采用什么措施实现辽宁公司的扭亏为盈？谢谢！

投资者您好！辽宁煌上煌 2021 年亏损的主要原因是一方面受疫情影响营业收入出现下滑，另一方面为占领东北区域市场，以直营店战略布局，直营店占比较高，先期相关市场费用投入较大，最终使得辽宁煌上煌 2021 年出现亏损。2022 年辽宁公司将加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店等渠道建设，优化直营店管理，提升单店业绩。谢谢您的关注！

199、你好，2021 年销售费用变动幅度为 4.6%，公司在市场人工成本、门店租赁费和市场促销支持等各项费用持续投入增加，请问投入的增加今年会带来公司业绩的上升吗？

根据市场情况有一定的不确定性，请谨慎投资，注意投资风险，谢谢关注！

200、子公司广西煌上煌食品有限公司进行注销清算的原因是什么？谢谢！

投资者您好！，广西基地是租赁的生产基地，重庆基地建成后能够覆盖广西基地部分地区业务，为优化全国生产基地布局故对广西公司进行了注销。谢谢关注。

201、褚总，未来几个动物 IP 形象是否有制作成动画片的 IP 营销计划？

投资者您好，公司目前没有相关计划，谢谢！

202、褚总您好：刚才听了您的开场白，很受鼓舞，使我们投资者对公司充满了信心。谢谢！

投资者您好！感谢您的关注！

203、1. 未来对于嘉兴市真真老老食品有限公司是否考虑收购剩余的股权？2. 嘉兴市真真老老食品有限公司地理位置上靠近上海，此次疫情对其供应链和市场销售的影响几何？谢谢！

投资者您好，未来条件成熟，会考虑收购真真老老剩余股权，疫情没有对真真老老供应链和市场销售带来较大影响，谢谢关注！

204、截止 2021 年 12 月底，公司肉制品加工业拥有 4,281 家专卖店，其中直营门店 307 家、加盟店 3,974 家。公司 2022 年计划新开门店 1,059 家，其中直营店 86 家，开店资源集中于临街店铺和综合体，主要来源于省外新拓展市场，包括广东、云贵、川渝、陕西、江浙沪等省区市场。本人注意到不利是老店还是 2022 年新店开业计划直营门店和加盟店的比例基本上保值的 10:1 的比例。公司是否有意加大直营店的开店速度？

投资者您好，公司目前没有加大直营店开店速度的计划，谢谢关注！

205、您好，请问公司目前的线上渠道铺设情况怎样？是否有考虑近年兴起“全渠道”发展战略？如果考虑了，有考虑如何实施该战略么？

公司目前主要的线上销售渠道主要包括口碑团购、饿了么、美团外卖、电商（网上旗舰店等）和社区电商平台（例如兴盛优选，每日优鲜等）。未来公司在线下渠道开发上将由商超店向街边店、商业街店转型，线上通过架构新零售赋能门店业务能力，多渠道引流门店，利用公域流量的精准分配及升级互动，带入私域流量的转化及体验，以线下门店作为品牌推广、产品体验、建立与顾客信赖的核心，以线上渠道作为获取提升顾客流量、高效洞察顾客需求、为线下门店赋能的枢纽，实现线上线下相互引流、深度联动，进而更高效、更广泛触达顾客。感谢您的关注！

206、褚董您好，注意到公司 储备了价值近七个亿的原材料（年报 159 页 原材料 账面价值 675,997,693.22 元），请问一下，公司

未来是否有计划向上游进军，谢谢！

投资者您好！公司执行主要原材料战略储备管理制度，主要是最大限度规避原材料价格波动风险，从而提升公司毛利率水平和持续盈利能力。谢谢关注！

207、褚总您好：公司营收主要来自赣、粤、浙三省，建议公司加大对其他省市的销售力度，特别是湘、川、渝地区，力争成为行业三强之首。谢谢！

投资者您好，谢谢关注！

208、公司的文化产业有哪些？

投资者您好，公司投建了酱卤博物馆，真真老老投建了粽子博物馆，谢谢关注！

209、随着国内经济持续增长、居民人均可支配收入的增加带动消费升级，城镇化率进一步提升、消费理念的变化驱动消费升级，配套产业的逐步优化以及信息技术革新、新零售模式的快速发展等带来消费引流、转化的新渠道，加之国家对食品消费的全方位支持政策不断加强，卤制品行业市场规模仍将进一步扩大，创新型、差异化的品牌的诞生，将为行业发展持续注入新的动力，持续看好公司的未来发展！

投资者您好！感谢您的关注！

210、公司是否能推出类似茅台的促销手法，只要是公司的股东，无论线上线下购买都能有折扣优惠，持股数量越多，折扣越多。

投资者您好！感谢您的建议和关注！

211、董事长你好，建议公司在打造京东天猫旗舰店等互联网模式的同时全力导入品牌战略，最近公司所处的食品行业被投资者非常看好，希望公司借助行业整体向好契机，在合理的公司宣传预算内加强品牌打造，加大品牌投入使更多的社会公众了解煌上煌品牌多元化的产品结构，最后希望公司多举办类似的投资者交流互动活动。谢谢！

投资者您好！感谢您的建议和关注！

212、本人计算贵公司的单店营收情况如下：2018年80万左右，19年63万左右、20年58万左右、21年45.6万左右，不知是否本人是否计算有误？如有不准确请帮忙纠正。如果数据确实是显示单店营

收不断下滑，那么原因是什么？如何有效抑制单店营收下滑、提高坪效？谢谢！

投资者您好！受到疫情影响，2021 年公司单店销售下滑，只相当于疫情前 2019 年的八成左右。

一方面未来随着疫情常态化、商业活动的逐步恢复、国家对食品消费的全方位支持政策不断加强，卤制品行业市场规模也将逐步增长；

另一方面，公司将积极实施转型、变革，对门店的经营进行有效赋能，在商品力、业态力方面做加法，通过新商业模式的探索，强力推动新零售、数字化营销，丰富门店的 1+N 营销模式，带动业绩稳步增长，最终公司单店收入将逐步恢复到疫情前水平并得以提升。谢谢！

213、2022 年 3 月 10 日，海南煌上煌食品有限公司成立，注册资本 3000 万元，经营范围包含食品生产；食品销售；食用农产品初加工等。股权穿透信息显示，该公司由煌上煌全资控股。这个公司由于处于特殊的海南地理位置，其运营，生产，营销等方面是否具不同于其他分公司的新特点？谢谢！

投资者您好！公司在海南设立全资子公司，可以与国家“一带一路”战略紧密对接，便于拓展海外市场，建立海外优质农产品原料生产基地，并将海外优质农产品资源逐步引入国内，提高企业竞争力。同时，公司可以充分利用海南区域政策的吸引力，引进更多高端人才，以利于公司长期、可持续性发展，谢谢关注。

214、卤味赛道目前行业集中度先对较低。公司在 2022 年报中预测：市场份额会进一步向规模以上的企业集中，市场集中度也将会进一步提高。但是从现象上看近两年，特别是在 2021 年至今卤味赛道出现了很多新品牌，大街小巷涌现了许多卤味店，但是门店生意确是爆火与冷却并存。公司如果增加自己的护城河并提高市占率？谢谢！

投资者您好，一是研发消费者喜爱的产品，二是做好产品差异化，三是提升消费者体验感，增强消费者粘性。谢谢关注！

215、褚总您好：2022 年是公司全面实施“第五个五年规划”的第二年，公司在去年年报中披露计划完成营业收入 26 亿元、净利润 2.70 亿元，实现营业收入与净利润的双增长。现在时间将近过半，该计划

能否顺利完成？谢谢！

投资者您好！请查阅并关注公司披露的公告。谢谢关注！

216、你好，建议公司董事会积极推进公司股权激励计划，优化公司治理结构，同时做好新品推广工作，在不影响公司运营的情况下大力投入研发，使公司产品在消费升级的大背景下更具竞争力！

感谢您对公司的关注！

217、褚董您好，注意到公司去年在“米制品”项目中营业收入的占公司总营业收入的 17.71%，公司在“米制品”项目的长期规划是什么样的。谢谢！

投资者您好！公司米制品项目的长期规划是以增加短保产品、提高自有粽产品为重点目标。谢谢您的关注！

218、吃过贵公司的产品，大多比较辣，有没有考虑开发多一些少辣或者不辣的产品，毕竟这类消费者也是不少的

投资者您好，公司产品按口味类型分为传统酱香、香卤、麻辣、甜辣、酸辣等系列。谢谢关注！

219、董秘您好。首先愿贵司在 2022 年里，盈利翻番，股票长虹。请问公司 2021 年实际开店完成多少家，完成率是否达预期？

投资者您好，2021 年受疫情反复影响以及限制各地人员流动的管控措施使得门店拓展速度逐步放缓，公司新开门店 752 家，未达成公司年初计划目标。谢谢您的关注！

220、线上销售额对比同期增幅多少？是否有加大线上宣传及销售？

投资者您好！2021 年公司通过网上旗舰店、口碑、外卖等第三方销售平台实现线上交易额（GMV）5.36 亿元，线上销售占比为 21.04%，同比增加 4 个百分点。感谢您的关注！未来公司线上将通过架构新零售赋能门店业务能力，多渠道引流门店，利用公域流量的精准分配及升级互动，带入私域流量的转化及体验。谢谢关注！

221、董秘你好，未来是否有扩充文化产业的计划？

投资者您好，目前主要经营卤制品和米制品业务，没有扩充文化产业的计划，谢谢您的关注！

222、曾总您好：对公司目前实施的“千城万店”战略布局很感兴趣，请问如何加盟呢？谢谢！

投资者您好，加盟请致电加盟热线 4006666917，谢谢关注！

223、贵公司是否考虑对直营店采取店长合伙制以及师徒制激励单店门店？谢谢！

公司会采用考虑采用适合公司发展的方式来提升公司直营门店单店业绩增长，谢谢关注！

224、范总，您好，注意到“在过去2年里，煌上煌共摘得第9届 ADEMEN 国际广告节、第27届中国国际广告节、中国数字化营销金牛奖、第10届 ADEMEN 国际广告节等奖项荣誉。”让我印象最深是公司去年新年的视频《一句吉利话》，我想问一下，在广告方面，公司今年又做了哪些精品广告？

投资者您好，2021年公司分别与出行类品牌“同程旅行”、“曹操出行”异业合作，通过主题航班包机、花车联名派券等多种合作形式，提升品牌曝光。2021年，公司作为广东卫视《见多识广第三季》特约赞助商，通过节目广告植入、内容营销获得品牌曝光1.7亿；中秋档期煌上煌出品超治愈微电影《门》，在主流社交平台微博微信上线后达到847.3万观看量，引起社会化互动及讨论12.2万条。同时，煌上煌与良品铺子首发联名礼盒，双方签订战略合作协议，战略合作意义深远，未来煌上煌与良品铺子将从渠道和产品多方面有更深入合作。在2021年第四届中国品牌发展论坛中，煌上煌凭借对产品的创新、对品质的坚守、对品牌的执着，荣登“消费者最喜爱中国品牌100强”榜单，品牌实力和大众喜欢再获认证。

225、请问，上海收到煌上煌抗疫物资，都有哪些品种？

投资者您好，驰援上海的物资包括鸭类制品、蔬菜制品等多种种类的乐鲜装产品，还配备了公司秘制的酱鸭酱，谢谢关注！

226、下半年的工作计划，和明年的发展规划，能给我们说说嘛？

投资者您好，详情请查阅公司2021年度报告，谢谢关注！

227、徐妈妈什么时候开始招商

投资者您好，徐妈米粉已开始招商（非上市公司业务），谢谢关注！

	<p>228、相比卤味同行，我认为，煌上煌的 IP 更具艺术性，想问营销活动有哪些？</p> <p>投资者您好，2021 年公司分别与出行类品牌“同程旅行”、“曹操出行”异业合作，通过主题航班包机、花车联名派券等多种合作形式，提升品牌曝光。2021 年煌上煌与良品铺子首发联名礼盒，双方签订战略合作协议，战略合作意义深远，未来煌上煌与良品铺子将从渠道、产品等多方面进行更深入的合作。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 5 月 18 日