

证券代码： 002650

证券简称： ST 加加

## 加加食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号:2025-02

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月19日(周五)下午14:30~17:00
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、董秘杨亚梅 2、证代姜小娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></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><b>1、杨总：公司今年大力推广减盐生抽，请问市场认可度怎么样？销售额占比多少？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，“减盐”是顺应健康饮食发展趋势的，市场对包括调味品在内的减盐系列产品接受程度较好。公司在减盐系列产品上一一直不断研发和创新，无论从品质还是销售渠道都有针对性规划，着重打造以“减盐”系列为主打产品的产品线，带动其他调味品向健康、高端转型升级，得到了消费者的认可，取得了良好的市场反应。感谢您的关注！</p> <p><b>2、加加现在变成无控股股东、无实控人状态，会对经营产生影响吗？2025年下半年的具体经营计划是什么？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，公司处于无控股股东、无实际控制人状态不会导致公司主要业务结构发生变化，不会对公司日常经营活动产生不利影响；不会对公司主营业务和财务状况产生重大影</p>

响；不会影响上市公司的人员独立、财务独立和资产完整；截至目前未引起公司管理层变动，公司仍具有规范的法人治理结构。2025年下半年，公司将继续聚焦“减盐”产品战略，深化减盐推广力度，打造减盐大单品；继续调整产品结构，缩减SKU数量，推动高毛利产品发展；在稳固传统渠道同时，推进电商、工业团餐等新渠道建设，且通过“大市场建设”专项行动打造区域市场标杆，提升整体销售能力。感谢您的关注！

**3、希望及时和二股东卓越投资及管辖权的破产法院联系了解第一次债权人会议的情况，并及时公告！**

尊敬的投资者您好，建议收悉，公司将持续关注该事项的进展，严格按照相关法律法规及规范性文件的要求及时履行信息披露义务，感谢关注并注意投资风险！

**4、上午好，为啥加加酱油系列产品在很多较大城市超市很难见到。**

尊敬的投资者您好，公司主要采取经销商代理模式，偏重传统渠道；商超渠道以湖南为中心布局，深耕湘赣鄂和云贵川渝等地区。公司目前主要合作的商超有永辉、华润、大润发、步步高、卜蜂莲花、天虹、永旺、通程佳惠、好润佳等。感谢您的关注！

**5、上午好，关注加加酱油系列产品销售状态，很多股民都反映在很多较大城市都见不到加加产品。比如：江苏徐州各大超市，十年前偶尔能买到加加产品，现在很多年了，也没有见过加加产品了。徐州目前属于二线城市，常住人口近1000万人。这么大的市场，都愿意放弃吗？谢谢。**

尊敬的投资者您好，公司非常重视每个区域市场，不存在放弃问题，只不过市场等级、深耕程度及推广方向不同。徐州是公司着重开发的市场，目前主要以商超为主，主打销售味极鲜、金标等系列产品。公司将继续聚焦主业，重视包括徐州之内的重点市场开发与维护，感谢您的关注！

**6、请问公司股东湖南卓越投资被法院宣布破产清算，第一次债权人登记已经结束很长时间，第一次债权人会议何时召开？**

	<p>尊敬的投资者您好，破产清算属于司法程序，今年5月份宁乡市人民法院已指定湖南天地人律师事务所担任湖南卓越投资有限公司破产清算一案管理人；相关单位将根据法律规定和相关工作进展等情况决定何时召开债权人会议。截至目前，公司暂未获悉关于湖南卓越投资有限公司第一次债权人会议召开的相关情况。公司将持续关注该事项的进展，严格按照相关法律法规及规范性文件的要求及时履行信息披露义务，感谢您的关注并注意投资风险！</p> <p><b>7、加加现阶段销售部有什么销售计划？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，公司现阶段销售计划主要围绕以下四个方面展开：一、继续聚焦“减盐”产品战略，深化减盐推广力度，打造减盐大单品；二、持续调整产品结构，缩减SKU数量，推动高毛利产品发展。三、推进电商、工业团餐等新渠道建设。四、在稳固传统渠道同时通过“大市场建设”专项行动打造区域市场标杆，提升整体销售能力。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-09-19