

中饮巴比食品股份有限公司投资者关系活动记录表

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	参与巴比食品2021年度暨2022年第一季度业绩暨现金分红说明会的投资者
时间	2022年5月6日 13:00 至 14:00
地点	上证路演中心网络互动
上市公司出席人员	董事长、总经理刘会平 董事会秘书、财务总监苏爽 独立董事姚禄仕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问一下刘总目前华南华北的团餐业务开展的如何了？在公司官网上看到公司有供货老盛昌汤包、便利蜂便利店、富士康工厂等，不知道是否能在华南华北甚至全国更多市场与便利蜂、高校、工厂、公司单位合作供应他们包子呢，这样也可以有效把华南和华北的产能利用起来。</p> <p>回复：您好。感谢您的建议。公司目前华东、华南、华北地区均有开展团餐业务并处于快速成长阶段。公司的团餐客户包括团体供餐客户如高校、工厂、公司等，也包括食材供应链客户、连锁便利店客户如便利蜂、连锁餐饮客户以及第三方生鲜电商平台，公司坚定看好各地区团餐业务的市场发展，将根据各地产能及市场情况，大力发展各地区团餐业务，不断拓宽销售渠道，提升各地区的销售额及市场占有率。谢谢！</p> <p>2、在目前上海仍旧大部分地区封锁的情况下，公司有没有考虑过针对松江区以外的上海居民推出团购套餐。我们小区内邻居也想吃你们家的包子了，但附近已开的巴比外卖只能点到豆浆粽子这种，而我看到的团购含包子的渠道都是老盛昌、杏花楼和安井。</p> <p>回复：您好。感谢您的建议。在遵守当前防疫政策要求前提下，公司上海各区域门店已陆续恢复营业，依托社区团购、外卖平台等渠道满足上海居民的消费需求。因为近期需求量较大，存在部分门店部分时段无法满足周边居民需求的情况，我们将加大生产供应，尽量满足门店订购需求，让消费者都能购买到公司产品。谢谢！</p> <p>3、董事长好！1. 上海是公司最重要的市场之一。3月以来的疫情，应该对公司经营造成了不小的影响吧。公司采取了哪些措施，减少疫情对整体经营的影响？2. 去年通过收购进入武汉市场，去年在武汉市场的拓展，是否符合公司预期。谢谢！</p> <p>回复：您好。1、疫情以来，公司按照各地防控政策要求，严格落实疫情防控措施，成立疫情防控小组，积极开展各项疫情防控工作。在4月初期门店开业受到影响的情况下，公司也积极承接政府保供订单和大客户团购订单，来保证公司营业收入不受影响。同时作为上海市疫情防控生活物资保障重点企业，公司在市政府、市商务委的部署之下，克服物流不畅、人员紧张、需求暴增等困难，依托门店、外卖、电商平台等渠道全力保障好消费者的需求。一季度公司营收同比增长22.38%。2、公司收购的武汉地区品牌已于3月31日纳入公司合并报表范围，新增合并门店家数676家，其中巴比品牌门店247家，开店进度保持较快增速，公司将持续推进武汉地区的产能布局，推动武汉地区的业务发展。谢谢！</p> <p>4、公司今年的开店规划是什么样的？</p> <p>回复：您好。公司华东、华南、华北市场在2021年开店数量均取得了一个不错的增速，公司将继续根据各地区市场情况，持续推进门店赋能举措，制订各类支持和奖励措施，加大门店拓展支持力度，提升门店销售额，加快开店速度，力争</p>

2022年实现新拓展门店数量在2021年基础上再上一个台阶，同时闭店率继续控制在较低水平。谢谢！

5、疫情持续反复，加盟模式企业通常要给加盟商较大补贴来保证加盟商的稳定，影响公司阶段性的利润。请问领导公司会出现类似情况吗？

回复：您好，为保障加盟商的稳定经营，在遵守疫情防控政策前提下，公司积极协调相关各方，为加盟商门店恢复营业提供帮助，目前公司上海区域门店已陆续营业。同时在疫情期间，公司为加盟商家庭无偿配送生活物资包，以表达公司对加盟商的关心，也免除了门店在疫情期间的管理相关费用，减轻加盟商负担。公司将持续关注加盟商门店运营情况，与加盟商共克时艰。谢谢！

6、公司近年来收入逐渐提速，取得了亮眼的业绩，请问领导，公司中长期有何定位和规划？

回复：您好。公司长期以来专业从事中式面点和速冻食品的研发、生产与销售，致力于“工业化生产，全冷链配送，直营、加盟、团体供餐为一体”的经营模式，是一家“连锁门店销售为主，团体供餐销售为辅”的中式面点和速冻食品制造企业。未来公司将坚定不移的以“打造中华包点中国著名品牌”为战略目标，推动公司业务全国化布局的战略进程，提升公司的市场占有率，实现公司业务的全面增长。谢谢！

7、请问公司独董，我看公司2021年度利润分配比例低于30%，公司2021年业绩增长这么好，为什么不加大分红力度？

回复：您好。公司所处的中式面点速冻食品行业主要面向连锁品牌早餐消费市场、团体供餐消费市场和家庭消费市场，目前市场整体呈现C端的消费场景扩容，B端的渗透率不断提升的发展趋势，当前市场需求空间巨大。为抓住行业发展机遇，继续保持行业领先地位，公司需积极组织和调动各项资源，提高公司竞争力和市场占有率，因此公司需要留存充足资金用于资金周转、新建产能及未来发展。结合公司的实际经营状况，以及平衡日常经营及长远战略发展的需要，公司本着积极回报股东、利益共享的原则，拟定2021年度每10股派发现金红利2.60元，较2020年度大幅提高了现金分红水平。

同时因公司2021年度净利润中有14,656.28万元系通过天津君正投资管理合伙企业(有限合伙)间接持有东鹏饮料(集团)股份有限公司股份,在报告期内产生的公允价值变动收益所致,上述股份在报告期内并未出售或转让,亦未带来现金流回收,受其影响本年度现金分红占归属于母公司股东的净利润比例低于30%。公司2021年度利润分配预案是根据公司所处行业及公司实际情况制订,兼顾了公司的可持续发展和对股东的合理回报。谢谢!

8、公司单店收入还有提升空间吗？

回复：您好。公司单店收入提升空间可以分短期和长期两个维度来看。从短期来看，公司外卖统管业务门店覆盖率和单店外卖业务渗透率仍有较大提升空间，其次门店升级、品类完善及上新、产品提价等因素对单店收入提升仍将持续发挥正面影响。从长期维度来看，公司目前在门店发展中晚餐业务，结合外卖手段进行推广和提升，将逐步改变门店收入集中在早餐时间段的情况，随着中晚餐业务占比的不断提升，公司单店的营收增长空间非常巨大。谢谢！