中国全聚德(集团)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	■特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	 □新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他 (请文字说明其他活动内容)
7-14-10	总经理 周延龙先生	董事会秘书 唐颖女士
	申万宏源 赵令伊 张玲	玉 华商基金 郭鹏
活动参与人员	国寿资产 朱双靖	九泰基金 周阳皓翔
	博时 王诗瑶	华夏基金 张千洋
时间	2022年6月24日	
地点	公司 517 会议室	
形式	现场调研	
交流内容及具体问答记录	1.目前门店恢复如何,疫情缓和后是否有明显的边际改善? 周总:北京地区的门店堂食业务在恢复中,上海地区的门店已恢复外卖业务。疫情给餐饮行业带来了巨大的变化,我们努力做好经营工作,绝不轻言放弃,同时我们也对未来有更足的信心。消费者的综合体验感要求求新求变,改变迎合年轻人。公司旗下目前有四个品牌,各有菜系,但目前发展不均衡,对差异化人群的服务有欠缺。未来公司坚持守正创新,落实公司"十四五"规划,确立国内领先的多元化餐饮产业集团的战略定位,重点打造产品+服务+场景新格局,聚焦老字号精品门店打造,落实"一品一策一方案",餐饮板块未来将形成正餐做精做优,团膳和休闲简餐适时拓展的业态组合,深挖文化,赋能品牌,积极传播正能量,推动公司在新常态下的可持续发展。和平门店"中华一绝"餐厅运营一年来,有效提升了菜品和服务品质,获得了消费者的认可,	

阶段;前门店品•味光影主题餐厅通过创新场景体验新模式,依靠全息光影交互技术加持,形成"老"与"新"的碰撞和结合,打造出北京餐饮老字号首家光影主题餐厅,塑造国潮老字号新形象; 王府井店积极打造餐饮+文化+体验综合服务模式,与故宫合作的新模式、新场景今年非常值得期待。

2. 食品方面的发展策略?

周总:食品产业加快研发,将餐饮业务的品牌和烹饪技艺优势进行快速复制,把"餐饮产品食品化"落到实处拥抱新零售、新媒体,推进数字化转型,提升运营效率,对预制菜市场的发展想法是"多品牌、有节奏",尊重多品牌各自优势,比如川菜使用的是"川老大"品牌,面食使用的是"丰泽园"品牌。预制菜项目 2021年 10 月投产,第一波推出了四川饭店"川老大"、"丰泽园"、"全聚德"三品牌产品入市,三季度之内完成第二波投放,年底前完成第三波或者之前品牌的 2.0 版。同时我们也要提升真空烤鸭的品质,创新迭代发展。

3. 公司做了一些抖音新媒体营销,流量拉新情况? 用户留存和复购率如何?

周总:公司开展会员营销,多重营销拉动会员复购,不定期开展唤醒沉睡会员活动。围绕新品及重要节日,聚焦微博、微信、抖音、快手、小红书等自媒体,发推文、简视频进行产品推广和内容营销,春节期间短视频"走心"营销及四个品牌庆典等活动,为品牌聚集了更多粉丝和流量。此外,公司还多次与第三方合作进行直播推广,推广手工片制烤鸭新品礼盒,提升了产品在新生代消费者心中的认知度和美誉度,在打造爆款产品方面进行了有益尝试。借助平台级活动资源,上线店庆套餐、必吃榜套餐,开展直播营销,成功为门店引流吸客,推动外卖收入提升。适时调整丰富在线产品品类,新增"秘制熟食"等菜品,成为堂食客流不足情况下的有力补充。

4. 目前团餐业务发展情况如何?

周总:我们说的"餐饮+食品"是大餐饮和大食品,团膳作为独立赛道打造,环球伙伴餐厅项目是公司开拓团餐领域的首个运营项目,服务对象为入住环球影城生活区域的中外方员工,自 2021年1月以来,伙伴餐厅和城市大道员工餐厅"双运营",实现了当年营业、当年盈利的目标。同时,进一步拓展新团膳业务,与景区公司北京野生动物园达成合作,已于 2021年底开始运营。

5. 预制菜的销售渠道?

周总: 做线上,做爆款,我们目前在天猫、京东和自己的线上商城推广,今年3月开始我们已经通过抖音直播销售产品,聚集了更多的 Z 时代的粉丝和流量,同时继续通过微信公众号、抖音平台推送专属优惠活动,更多吸引年轻客源。我们深刻感受到预制菜品类在餐饮和食品市场快速升温。公司从市场变化和自身发展要求的角度,积极推进餐饮产品食品化的进程,建设自主生产线,利用多品牌研发预制菜产品,顺应市场变化,迎合更多消费者的需求。我们将按照既定的发展节奏,充分利用餐饮企业优势,把公司多品牌预制菜产品体系进一步夯实,争取更大的市场份额。

6. 未来是否开展股权激励?

唐总:公司在去年完成了部分股份的回购,该部分股份拟用于股权激励,公司会在适当的时间开始推进该项工作。

关于本次活动是否涉 及应披露重大信息的 说明	否
活动过程中所使用的	
演示文稿、提供的文档	无
等附件(如有,可作为	<i>)</i> ц
附件)	