

证券代码： 001215

证券简称：千味央厨

郑州千味央厨食品股份有限公司
2022 年半年度业绩说明会活动记录表

编号：2022-003

| | |
|---------------|---|
| 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话交流会</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券、广发证券、长江证券、中信建投证券、华创证券、招商证券、信达证券、安信证券、国金证券、博时基金、摩根士丹利华鑫基金、中邮基金、中欧基金、兴业基金、平安基金、中银三星人寿、国任财产保险、亚太财产保险等共计 242 人。 |
| 时间 | 2022 年 8 月 26 日 (周五) 上午 9:30~10:30 |
| 地点 | 郑州 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、董事会秘书 徐振江 证券事务代表 曹原春 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">问题 1、可以介绍一下中期报的基本情况吗？</p> <p>答：2022 年上半年营业收入 6.47 亿左右，同比增幅 14.23%，净利润约 4,535 万，同比增幅 26.73%。与一季报对比，二季报增速有所放缓，利润增幅略低于销售收入增幅，与第二季度的疫情有很大关系。</p> <p>渠道层面，直营渠道占比今年上半年降到 34.36%，经销商渠道占比上升到 65.64%。从销售收入来看，直营销售收入比去年减少 1,073 万，主要是核心大客户减少了 1,760 多万，虽然其他直营客户有增长，但是公司直营渠道整体有一定程度下滑。上半年亮点是经销商渠道，公司在上半年继续加大对经销商渠道的人才和政策投入，加大了对经销商的扶持力度。经销商的渠道销售收入同比增长幅度 27.41%，经销商渠道成为拉动公司销售收入增长的核心因素。报告期内前 20 大经销商的销售额同比增长</p> |

60.43%，前 5 大经销商的销售额同比增长 51.64%。

产品层面，油炸类同比去年增幅 3.61%，但是传统优势产品油条的整体增幅在 7.37%，公司对油炸类产品做了结构调整，减少了一些低毛利的产品；蒸煮类目前没有核心大单品；菜肴类核心大单品是蒸煎饺，蒸煎饺从去年下半年开始作为一个优势产品，今年上半年的销售收入 7,342 万，同比增幅 202.81%；烘焙类同比增幅 13.04%，是 2022 年公司培育的重要产品，目前公司有很多核心的大型客户，已经拥有了烘焙的良好基础。

问题 2、经销商数量较 2021 年少了 89 个，是什么原因？

答：公司在报告期内做了经销商的整合工作，一些小的经销商会合并到大经销商中去，整体的经销商数量在未来 1-2 年之内都不会发生大的变化，但是经销商的整合工作会继续。

问题 3、烘焙品类现在有没有偏重于打造成一个大单品或者多个品种？

答：目前，公司在烘焙领域还延续之前的思路——围绕着餐饮企业的烘焙做，还没有做好向批发市场走的准备。今年烘焙类产品还是坚持大 B 先放量，希望有所谓的大单品出现。

问题 4、上半年管理费用增加，原因是什么？

答：主要由于人工薪酬、固定资产，仓储等费用增加导致。首先，营销人员增加，今年因为公司推出了扶持优势经销商做强做大的目标，加大市场人员投入，一线的销售人员跟销售收入的增幅基本上同步；其次，公司芜湖工厂 5 月底投产，新增了一部分员工，造成了管理费用的增加，以及固定资产和仓储费用的增加。

问题 5、报告期内公司毛利率有一定的提升，毛利率的改善主要是什么带来的？

| | |
|----------|--|
| | <p>答：主要是产品结构的调整，比如油炸类，公司不断淘汰低毛利产品，加大油条比较高毛利的产品。今年还增加了烘焙产品的结构，也对毛利率起到正向作用。另外，公司去年把蒸煎饺做成大单品，蒸煎饺产品不断更新换代，成为一个非常成熟的自动化生产线。</p> <p>问题 6、今年股权激励费用展望情况？</p> <p>答：应该是在今年四季度，大概在 2,000 万左右。</p> <p>问题 7、芜湖工厂投产，产能规划如何？未来是否继续扩充产能？是否会做新的规划？</p> <p>答：芜湖工厂已于 2022 年 5 月底投产，产能全部释放约为 4-5 万吨，能够满足公司目前业绩增长需要。未来公司会根据销售情况规划产能，目前公司也在做相应的区域考察。</p> <p>问题 8、如何看待原料成本的上涨问题？会不会对下半年业绩产生较大压力？</p> <p>答：目前看，成本压力还是存在的，部分原料价格波动比较大，公司从两个方面做应对准备：一是加大原料的管控和招采力度，确保原料价格波动的可控性；二是进行产品结构调整、工艺精简和效率提升，对冲原料带来的成本压力。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2022-08-26 |