

证券代码： 001215

证券简称：千味央厨

郑州千味央厨股份有限公司
投资者活动记录表

编号：2023-004

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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	方正证券、财通证券等共计 313 人
时间	2023 年 10 月 25 日 (周三) 19:30~20:30
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>问题 1、请介绍公司三季度业绩情况。</p> <p>答：2023 年第三季度公司实现营业收入 4.77 亿元，同比增长 25.04%，为历史上单季度销售最高的季度。；归属于上市公司股东的净利润 3837.18 万元，同比增长 60.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2966.31 万元，同比增长 24.57%。公司整体在三季度经营比较稳健。</p> <p>问题 2、大客户拓展进展如何，包括新的大客户的开拓以及原有大客户品类上的拓展？</p> <p>答：公司一直在积极拓展新的大客户，核心大客户在第三季度销售额上有较大增幅，主要因 2022 年同期大客户基数较低；公司加大了对大客户服务力度及研发投入，研发的产品符合大客户需求。</p>

问题 3、小 B 分场景来看，针对宴席、团餐、小餐饮三个渠道，单季度单渠道表现如何？

答：三个渠道增幅都不错，公司针对每个场景都有不同的产品推广，目前看符合公司预期。

问题 4、对于明年小 B 端增速目标，它的推动力是什么？

答：小 B 的增速与行业宏观情况有关。如果行业增速较好，公司增速相应会较好，但如果行业不景气，公司小 B 短增速也会受限。从渠道上看，公司一直在做核心优质经销商的建设和开发，这是个慢慢积累的过程，从量变到质变。我们认为经过这几年的渠道建设，未来增速是向好的。从产品上看，一方面注重成熟大单品销量的提升，另一方面要不断培育新的大单品。未来会继续加大对经销商的服务力度，持续赋能。

问题 5、市场环境竞争激烈，对小 B 端的经销商怎么赋能？

答：公司在服务核心经销商方面一直走在前端，通过协助经销商开拓连锁客户、团餐客户，推广适销对路的产品，给经销商提供系统性培训，帮助他们拓展新客户，提升销量。

问题 6、关于 C 端和御知菜这两块业务，从整个三季度和上半年来看有没有新的变化？另外，关于团餐渠道的客户拓展问题，是否主要依赖经销商自己的资源优势？是依赖产品性价比及供应稳定，还是需要服务上的赋能？

答：整体来看，C 端事业部和御知菜在三季度的表现同期相比较好，御知菜公司围绕大 B 客户做定制化的半成品，C 端事业部目前在便利店系统跟客户都形成了比较好的供应，两块业务方向都比较清晰。公司团餐客户主要依赖于经销商的维护，团餐客户的封闭性较强，经销商的业务能力直接影响团餐的业绩好坏。在团餐客户的开发过程中，公司会协助经销商研究客户需求，制定一揽子产品方案，以满足客户的品类需求。在此基础上，性价

	<p>比、品牌效应、产品品类前瞻性都是我们对团餐客户的服务优势，另外，对于团餐场景、加工场景的理解，也是公司的一个优势。</p> <p>问题 7、近期行业在消费端、渠道端、消费者的行为、供应商的策略以及价格体系上都出现了一些变化，在这样的背景之下，公司作为餐饮供应链公司，且在行业内有一定的话语权，怎么去看待以上变化对上游餐饮供应链企业竞争的影响？</p> <p>答：众所周知，小 B 在前几年竞争加剧，公司认为未来小 B 的竞争是大单品的竞争，无论是米面类别的产品还是其他类别的产品，很多企业都在探索开发大单品的可能性。近几年大 B 的竞争也逐步加剧，公司对于市场竞争的认识是比较清晰的。虽然公司现阶段在大 B 端做得较好，但长期看，供应链之间的竞争会越来越激烈。未来从市场竞争的角度来讲，毛利率的提升不是来自于销售端，而是来自于生产端。</p> <p>问题 8、公司今年的几个大单品增长情况非常亮眼，同时其他厂商也在生产销售，并且增速也还可以，这些品类目前还没有到比较激烈的竞争阶段吗？未来这几个大单品是否有机会复制蒸煎饺的增速？</p> <p>答：公司主推的大单品其他厂商跟的很快，这是正常的市场竞争现象。大家都在寻找业务增长点，随着新产品的推出，市场的逐渐认可，未来市场竞争加剧是必然现象，但现阶段市场还未达到饱和，所以会出现一起增长的情况。未来能否有机会复制蒸煎饺的增速，公司会加大研发及市场开发力度，但由于受外部环境影响较大，存在不确定性。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 10 月 25 日