

公司代码：605338

公司简称：巴比食品

中饮巴比食品股份有限公司
2024 年年度报告摘要



第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2025年3月26日公司第三届董事会第十五次会议审议通过了公司2024年度利润分配预案如下：

公司2024年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减回购专用证券账户股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利8.00元（含税）。截至2025年3月26日公司总股本248,000,000股，扣减公司回购专用证券账户中8,433,338股后为239,566,662股，以此计算2024年度公司拟现金分红总额为191,653,329.60元（含税）；公司2024年度以现金为对价采用集中竞价交易方式已实施的股份回购金额119,874,058.84元，现金分红和回购金额合计311,527,388.44元，占2024年度合并口径归属于上市公司股东净利润的比例为112.63%。其中，截至2024年12月31日，公司以集中竞价交易方式回购股份方案尚未完成，则以现金为对价采用集中竞价交易方式回购股份并注销的回购（以下简称“回购并注销”）金额0.00元，现金分红和回购并注销金额合计191,653,329.60元，占2024年度合并口径归属于上市公司股东净利润的比例为69.29%。公司2024年度不进行资本公积转增股本，不送红股，剩余未分配利润结转以后年度分配。

本次利润分配预案需提交公司2024年年度股东会审议批准后方可实施。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股（A股）	上海证券交易所	巴比食品	605338	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苏爽	马晓琳
联系地址	上海市松江区车墩镇茸江路785号	上海市松江区车墩镇茸江路785号
电话	021-57797068	021-57797068
传真	021-57797552	021-57797552
电子信箱	ir@babifood.com	ir@babifood.com

2、 报告期公司主要业务简介

（一）公司所处行业

根据《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，公司所属行业是制造业中的食品制造业。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于制造业中的食品制造业所属范围下的 C1432-速冻食品制造。

（二）行业发展状况

1、餐饮正成为我国扩大内需的战略支柱产业

餐饮业是促消费、惠民生、稳就业的重点领域，促进餐饮业高质量发展对于扩大内需、推动形成强大国内市场、服务构建新发展格局具有重要意义。国家近年来出台了《关于推动绿色餐饮发展的若干意见》《关于促进食品工业健康发展的指导意见》《关于进一步促进农产品加工业发展的意见》《居民生活服务业发展“十三五”规划》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《“十四五”冷链物流发展规划》等一系列重要文件，鼓励绿色餐饮企业发展连锁经营，进社区、进学校、进医院、进办公集聚区、进交通枢纽等重要场所，加快发展早餐、团餐、特色小吃等服务业态，鼓励食品工业往规模化、智能化、集约化、供给质量和效率显著提高方向发展，支持产业规模不断壮大，为公司发展提供了良好政策环境。

不仅如此，2024 年以来随着国家一系列促消费政策的部署出台，餐饮经济呈现稳步增长的态势，餐饮消费对经济增长的贡献日益显现。2024 年 3 月商务部等 9 部门联合印发《关于促进餐饮业高质量发展的指导意见》，在保障食品安全、提升餐饮服务品质、创新消费场景以及优化营商环境等方面提出一系列的政策举措。2024 年 8 月，国务院印发《关于促进服务消费高质量发展的意见》，提出要培育名菜、名小吃、名厨、名店，鼓励地方传承发扬传统烹饪技艺和餐饮文化，培育特色小吃产业集群，打造“美食名镇”“美食名村”。随着国家一揽子增量政策逐步部署出台，各地积极开展文旅、夜经济、展演、发放消费券等促消费活动，推动了餐饮市场持续增长。根据国家统计局数据显示，2024 年全国餐饮收入 55,718 亿元，同比增长 5.3%；限额以上单位餐饮收入 15,298 亿元，增长 3.0%。全国餐饮收入增速分别高于国内生产总值增速、社会消费品零售总额增速 0.3 个、1.8 个百分点。全国餐饮收入占社会消费品零售总额的比重为 11.4%，进一步凸显了餐

饮业在消费市场中的重要地位。

随着国家扎实推动高质量发展，进一步深化改革开放，实施更加积极有为的宏观政策，扩大国内需求，稳定预期、激发活力等，国民经济将保持回升向好态势。受宏观经济影响，加上餐饮产业的独特优势，餐饮经济发展有望再上新台阶。

2、包点产品占据早餐市场主导地位，赛道呈稳健增长态势

包点是我国的传统食物，以发酵面团包入馅料捏制而成，制作流程包括和面、发酵、调馅、擀皮、捏褶、烹制等环节。我国疆域辽阔，各地风土人情迥异，饮食习惯各有不同，造就了我国包点种类多样，“兼容并包”的特性。从包子的食用特性看，包子既可当主食，亦可作小吃，消费场景广泛。且包子不受堂食局限、更易标准化，零售属性明显。基于以上种种特性，包点的市场需求十分庞大。

包点作为我国早餐消费市场的主要细分品类之一，深受广大消费者的喜爱。据红餐产业研究院“2024 年餐饮消费大调查”，64.3%的受访者表示通常会选择包点类产品作为早餐，包点赛道整体呈现稳健的增长态势。红餐大数据显示，截至 2024 年 12 月，全国包点门店数超过 12.7 万家，预计 2024 年市场规模超过 700 亿元，同比增长 5.1%。

随着餐饮市场连锁化水平的提升和上游供应链的不断完善，包点行业从以夫妻店为主转向品牌化、规模化方向发展，诞生了一批包括巴比食品在内的知名连锁品牌，为了拓宽消费场景，提升门店经营效率，包点品牌通过增加产品种类、延长营业时间等方式探索全时段经营。近年来，包点产业链的生产环节不断优化，生产制作工艺不断精益求精。同时，消费市场对产品的口味、质量要求不断提升，推动产业往提质增效的方向发展。

3、速冻食品行业规模不断扩容，2025 年将突破 2,000 亿元

随着现代生活节奏加快，人们对方便、快捷食品的需求不断提升；同时，餐饮端对半成品食材的需求日益增强，半成品食材的兴起为速冻食品市场注入了新的活力。根据 iiMedia Research（艾媒咨询）最新发布的《2024 年中国速冻食品消费趋势洞察研究报告》数据显示，中国速冻食品市场规模不断扩大，2023 年中国速冻食品市场规模已达 1,835.4 亿元，预计 2025 年将达 2,130.9 亿元。

与此同时，随着居民人均收入的增加、居民消费水平与饮食习惯的改变，时间成为了消费者面对饮食问题的重要考量因素，速冻食品能够较好地满足消费者对方便快捷的追求。相关数据显示，中国懒宅人群数量现已超过 8 亿人，这使得速冻食品的消费群体进一步增加，行业发展潜力巨大，发展空间广阔。

速冻食品行业目前行业集中度高，头部企业收益率较为可观，头部品牌效应明显，龙头企业可以充分利用规模效应不断巩固市场地位，凭借强大的资金实力与研发能力，不断地推出新品，进一步扩大市场。

4、团体供餐市场规模快速扩大，品牌化发展成为趋势

近年来，团餐市场规模及在整体餐饮中的占比呈现稳健发展态势，中烹协报告显示团餐市场规模由 2019 年的 1.5 万亿增至 2023 年的 2.1 万亿，占比由 32.1%增至 40.5%，团餐已成为餐饮市场的中坚力量。

目前我国团餐市场竞争格局仍然较为分散，头部企业规模效应不明显，市场集中度较低。此外，由于团餐企业间管理水平差异较大，普遍水平较低，不仅无法有效满足营养餐、多级有效监督、市场化竞争等标准，还会出现食品安全问题、“资源导向”招投标、成本管理压力大且无法有效分摊等问题。随着中国团餐用户更加注重产品的质量和 service 体验，客户需求推动团餐企业向品牌化方向发展，团餐行业将更加细分，一批具有管理优势、经营特色的餐饮企业将进一步发挥产业化、连锁化优势，扩大规模和市场占有率，在细分市场奠定竞争优势，行业集中度将进一步提高。

5、餐饮市场竞争加剧，质价比主导餐饮新趋势，行业整合升级方兴未艾

2024 年以来餐饮行业竞争加剧，餐饮消费整体更趋于理性，客单价下滑，消费者更加注重质价比。为了迎合消费者对质价比的追求，餐饮企业纷纷选择降价以招揽顾客，行业竞争加剧，甚至出现“增收不增利”现象。在行业竞争加剧，利润下滑的背景下，品牌化和连锁化成为餐饮企业发展的重要支撑。消费者对于方便快捷、质量稳定且有一定品牌知名度的餐饮需求增加，餐饮市场进入优胜劣汰的洗牌阶段，头部企业将充分展现强大的供应链优势和议价能力，缺乏竞争力的中小或个体户餐饮更容易被挤出餐饮市场，快速扩张开店的步伐将受限，高质量发展成为趋势，行业整合升级方兴未艾。

（三）公司所处的行业地位

公司创立以来，秉承品质优先的经营理念，专注于中式面点食品的研发、生产与销售，全方位锻造竞争力及影响力，在行业内拥有品牌、经营渠道、产品开发、质量管控、信息管理等多方面的优势，是“农业产业化国家重点龙头企业”“全国主食加工业示范企业”，是国内中式面点连锁企业领先品牌。

1、公司的主要业务

公司自成立以来，专业从事中式面点食品的研发、生产与销售，致力于“标准化生产，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”的中式面点速冻食品制造企业。

公司以稳定的销售渠道为基础，安全可靠的产品品质为保证，强大的供应链管理体系及数字化信息系统为支撑，打造国内中式面点连锁企业领先品牌。

报告期内，公司主要业务未发生变化。

2、公司的主要产品

公司产品可以分为面米系列产品、馅料系列产品以及外部采购系列产品，具体包括自产的包子、馒头、粗粮点心等各种单品以及丰富的馅料系列产品，外部采购系列产品包括饮品、粽子、糕点等，共计逾百余种产品，形成了“蒸制面点和馅料系列产品为主，水煮面点系列、烘烤面点系列等产品为辅”的产品矩阵。

根据产品的主要供应渠道不同，公司产品又分为连锁门店产品、To B 大客户产品及 To C 预包装产品。公司以客户需求及不同的消费场景为导向，持续丰富加盟门店产品，同时加强大客户产品的定制化研发能力，不断丰富全渠道 SKU，以满足不同消费者需求。

3、公司的经营模式

（1）采购模式

公司生产自产产品的主要原材料为面粉、猪肉、食用油、蔬菜、调料、包装物等，外购食品饮品主要为搭配面点产品食用的豆浆、粽子、糕点、饮料等，原材料及外购食品饮品均为自采。为发挥规模采购优势，降低采购成本，子公司的主要原材料及外购食品饮品也由母公司统一采购，其余部分由各子公司自行筛选合适的供应商进行零星采购，一方面满足了生产适合当地特色产品的需求，另一方面降低了各项综合成本。

根据不同的标的，公司采购方式分为以下几种：招标、竞争性谈判、单一来源采购、询比价采购、竞争性谈判与协议供货相结合、其他采购方式。

公司设立了采购管理中心负责物资采购工作，通过公司的信息化系统，建立了科学的原材料采购价格监控机制；通过建立《合格供方名单》，对供应商实施动态管理，不断提高供应商质量。公司与行业各细分品类的优质供应商之间形成了稳定长期的业务伙伴关系。

公司根据当期的库存量、订货量、生产计划、原材料及产品保质期等因素制定采购计划，防范物资短缺或过剩的风险；公司制定了《采购管理规定》《供应商管理规范》《采购溯源管理规范》《存货管理规定》《财务付款及报销管理规定》等规章制度，对采购计划制定、供应商选择及日常管理、采购决策、验收入库、付款及各环节的授权审批等关键环节制定了严格的控制程序；与供

应商签订《反商业贿赂协议》；定期检查和评价采购过程中的薄弱环节,不断改进,确保物资采购满足企业生产经营需要。采购相关执行人要做好采购业务各环节的记录,通过信息化管理,确保采购过程的可追溯性。

上述内部控制制度的有效执行确保了公司库存安全合理及物资采购品质,减少了供应商欺诈和其他不正当行为的发生,大幅提升了公司整体的采购水平,确保了公司各项生产的顺利进行。

(2) 生产模式

公司面米系列产品、馅料系列产品等采取自主生产模式。公司已在全国布局建设了上海、东莞、天津、武汉、南京 5 个工厂,此外,报告期内公司扎实推进产能建设,东莞工厂于 2024 年 3 月底已正式投放产能;公司武汉智能制造中心项目(一期)已于 2024 年底建成投产;公司上海智能制造及功能性面食国际研发中心项目预计 2026 年上半年投放产能。公司业务范围覆盖长三角、珠三角、京津冀经济圈及华中地区。公司产品因时、因地进行本地化研发及生产,以满足各地区市场需求。

公司建立了标准化生产管理体系及供应链体系,以销定产,各连锁门店在每日指定时间前向公司发送次日产品订单,团餐客户按合同约定时间向公司下订单,各生产基地根据库存及订单数量确定生产计划,按需生产,质量安全部对产品的制造过程、工艺流程、质量标准等执行情况进行现场监督管理,确保健康、新鲜的产品品质。

(3) 销售模式

公司采用特许加盟为主,直营门店、大客户及零售销售为辅,同时开展第三方电商平台等线上销售的全渠道销售模式,全方位、多场景触达消费者。

1) 特许加盟销售

特许加盟是指公司与加盟商签订《特许经营合同》,授权加盟商开设加盟门店,在规定区域内使用公司的商标、服务标记、商号、经营技术、食品安全标准,在统一形象下销售产品及提供相关服务。公司加盟商主要为个人加盟商,自主负责会计核算和税费缴纳。加盟商拥有对加盟门店的所有权和收益权,实行独立核算、自负盈亏,在具体经营方面接受公司的业务指导与监督。公司对加盟门店采取 10 天信用期或即时结算的结算制度。

公司将面点成品产品、馅料、外购成品销售给加盟商,加盟商直接将从公司购买的成品或利用从公司购买的馅料加工成符合要求的成品后再销售给终端客户。

公司本着合作共赢的发展理念,对加盟商进行全方位的服务,包括开业前协助加盟门店选址、装修、办证;开业时,公司对加盟店进行技术辅导,营销策划,物料统一供应;开业后公司对加

盟店定期培训，督导管理，物流配送等，与加盟商结成命运共同体，不断服务好加盟商，扩大品牌影响力。

公司有完善的加盟连锁管理体系，制定了《门店营运手册》《营运收费管理规定》《门店营运管理违规处罚规定》等操作流程和管理制度，确保加盟门店日常营运过程中全面执行公司营运标准。

2) 直营门店销售

直营门店由公司投资设立，公司对各直营门店拥有控制权，统一财务核算，享有门店产生的利润，并承担门店发生的一切费用开支。公司通过直营门店将产品直接销售给终端客户。公司对直营门店采用“直营管理部、区域主管、门店”三级管理模式，直营管理部负责各直营店的日常经营管理、每个区域主管管理若干家门店。门店实行店长负责制，店长在区域主管及直营管理部负责人的指导协调下具体负责所属门店的日常运营工作。

3) 大客户及零售销售

大客户及零售销售模式的目标客户场景主要是除门店业务以外能触达消费者的销售渠道，包括各类企事业单位食堂、餐饮商家、便利商超以及居家消费场景等。具体又分为团餐客户、食材供应链客户、便利连锁客户、餐饮连锁客户、零售平台客户等。公司设有大客户事业部，负责团餐客户开发与维护。公司通过在管理体系、人员组织、产品研发、生产物流等方面的优势，根据客户需求进行定制研发及生产，以满足客户个性化需求。团餐客户中包括少量经销商客户，通过经销商销售渠道的补充，使得公司的销售网络进一步延伸、公司产品的覆盖率和市场占有率进一步提高。对经销商销售产品为买断模式。同时，零售事业部积极开展新零售平台等线上销售渠道，力求全方位、多场景触达消费者。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年	
				调整后	调整前
总资产	2,853,125,646.33	2,781,191,449.36	2.59	2,671,663,516.57	2,676,004,528.34
归属于上市公司 股东的净资产	2,265,437,266.41	2,202,473,829.17	2.86	2,066,299,279.80	2,066,064,629.80
营业收入	1,671,450,029.89	1,630,233,257.92	2.53	1,525,141,412.03	1,525,141,412.03
归属于上市公司 股东的净利润	276,593,308.93	213,715,453.85	29.42	222,713,425.36	222,293,870.02

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	210,175,470.37	178,035,195.32	18.05	185,061,437.24	184,641,881.90
经营活动产生的现金流量净额	217,390,426.28	244,424,563.46	-11.06	191,903,570.17	191,903,570.17
加权平均净资产收益率（%）	12.24	10.02	增加2.22个百分点	11.21	11.19
基本每股收益（元/股）	1.12	0.86	30.23	0.90	0.90
稀释每股收益（元/股）	1.12	0.86	30.23	0.90	0.90

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	353,824,419.01	409,760,380.46	446,914,306.68	460,950,923.74
归属于上市公司股东的净利润	39,623,755.21	71,871,166.72	82,891,393.59	82,206,993.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	37,703,969.46	50,134,339.41	58,875,043.10	63,462,118.40
经营活动产生的现金流量净额	12,524,078.32	89,885,173.69	74,713,754.55	40,267,419.72

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

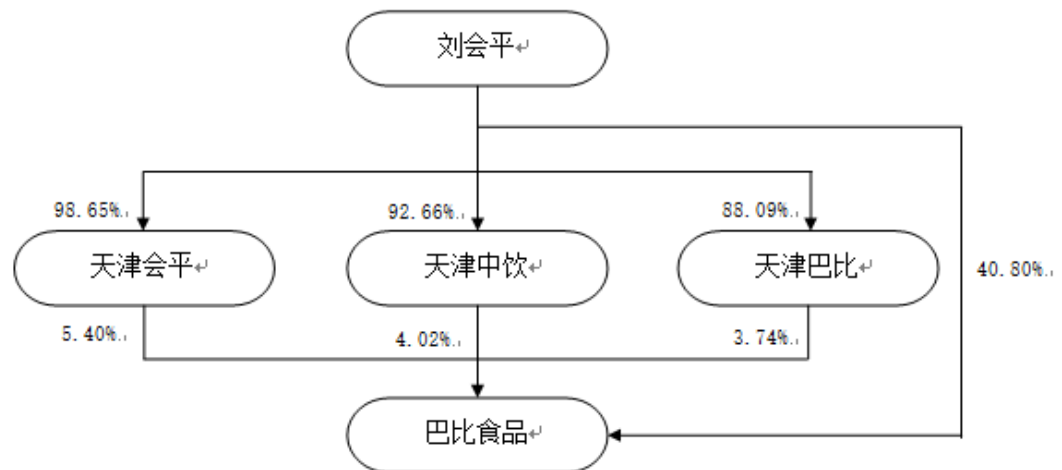
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					16,013		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					16,401		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限 售条件的 股份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
刘会平	0	101,193,300	40.80	0	无	0	境内自

							然人
丁仕梅	0	19,027,800	7.67	0	无	0	境内自然人
天津会平投资管理合伙企业（有限合伙）	-616,000	13,387,142	5.40	0	无	0	其他
天津中饮投资管理合伙企业（有限合伙）	-334,200	9,962,229	4.02	0	无	0	其他
天津巴比投资管理合伙企业（有限合伙）	-1,032,900	9,263,529	3.74	0	无	0	其他
潘和杰	-70,000	6,115,800	2.47	0	无	0	境内自然人
基本养老保险基金一零零一组合	3,172,700	6,084,900	2.45	0	无	0	其他
嘉华天明（天津）创业投资合伙企业（有限合伙）	-2,563,780	4,656,916	1.88	0	无	0	其他
丁仕霞	0	4,555,000	1.84	0	无	0	境内自然人
刘文华	991,700	2,125,596	0.86	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		刘会平和丁仕梅为公司实际控制人。刘会平和丁仕梅系夫妻关系、丁仕霞和丁仕梅系姐妹关系。刘会平系天津巴比、天津会平、天津中饮的有限合伙人。除此之外公司未知上述股东之间存在任何关联关系或属于一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

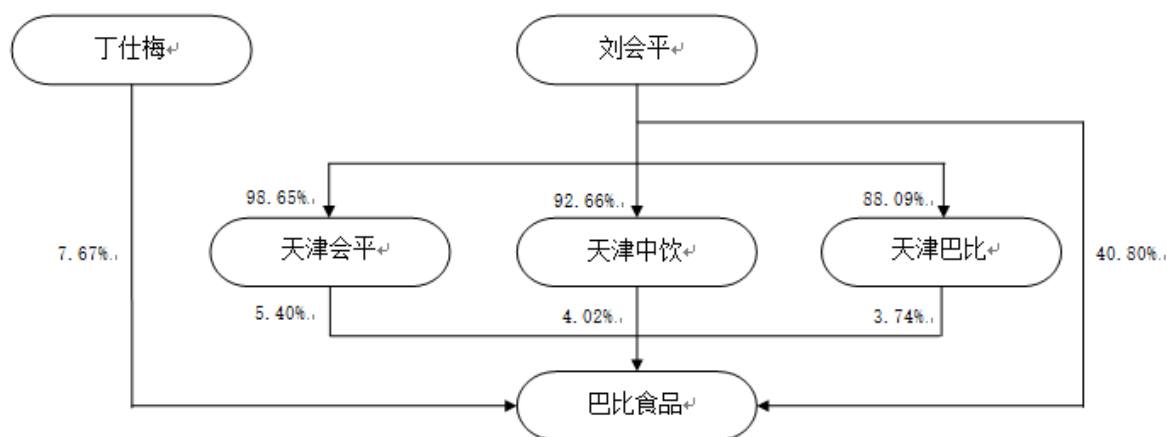
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2024 年，公司实现营业收入 16.71 亿元，同比增长 2.53%，归属于上市公司股东的净利润 2.77 亿元，同比增长 29.42%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.10 亿元，同比增长 18.05%。截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产总额 28.53 亿元，同比增长 2.59%；归属于上市公司股东净资产 22.65 亿元，同比增长 2.86%。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用