

证券代码： 002186

证券简称：全 聚 德

中国全聚德(集团)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	☐ 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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 25 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理周延龙 2、董事、副总经理、财务总监石磊 3、副总经理、董秘唐颖 4、独立董事吕守升
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、周总对未来高管和核心员工的股权激励如何规划 尊敬的投资者，您好。股权激励是上市公司建立长效激励约束机制的重要方式，公司将加强相关规划，积极设计方案，进一步绑定人才与企业利益，提升团队凝聚力，如有相关信息，公司会及时披露，感谢您的提问。 2、公司 25 年是否有线下机构交流活动 尊敬的投资者，您好。公司高度重视与投资者交流，今年会积极举办线下机构交流活动，与投资者面对面，分享经营状况、战略规划，倾听诉求，促进投资者对公司的深度了解，助力公司长远发展，感谢您的提问。

3、现在利率成本低，公司是否计划融资收购或参股各地老字号企业

尊敬的投资者，您好。公司会根据战略规划、财务状况、目标企业匹配度等因素进行统筹考虑，感谢您的提问。

4、公司各类食品普遍价格较高，没有市场竞争力，能否加大优惠力度。

尊敬的投资者，您好。公司会通过抖音平台、微信公众号、大众点评、有赞商城等渠道为顾客推送专属优惠活动。后续我们还将进一步优化成本管控，探索多样化促销策略、会员优惠等，在保障品质前提下提升产品性价比与市场竞争力。2024 年我们重点推出了手工片制烤鸭 4.0 版、丰泽园便民产品、全聚德·零研所休闲食品等产品，欢迎您选购品尝。

5、公司股东有较强消费能力和宣传能力，如何充分发动股东资源为公司进行宣传推广。能否给予股东就餐优惠

尊敬的投资者，您好。非常感谢各位股东对全聚德集团的信任、支持，公司十分重视股东群体，证券事务部会持续做好投资者关系管理工作，通过公告、互动易平台、投资者电话、调研等方式加强与投资者的沟通与交流，并适时推出股东回馈活动，以优惠的价格请股东对我们推出的新品进行品尝。感谢您的建议 and 关注。

6、公司食品部门能否进入宠物食品赛道

尊敬的投资者，您好。感谢您的关注。公司食品板块不断落实餐饮产品食品化战略，目前已经开发了多款零研所品牌休闲食品，涵盖多种系列产品，包括鸭脖、鸭翅根、鸭肫、鸭锁骨、鸭掌等产品，我们将加大研发力度，紧跟市场脚步，开发出更多消费者喜爱的休闲食品。感谢您的提问和关注。

7、公司是否可以把 IP 授权给泡泡玛特，实现双赢

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司对 IP 联名合作工作十分关注，相继与一些品牌开展了 IP 授权。我们也会密切

关注系列年轻品牌，力争寻找合作时机，进一步拓展公司发展的空间。感谢您的关注。

8、建议公司加大在北京地区实体广告的投入，比如地铁等
尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司十分重视品宣工作，会结合经营特点积极运用媒体宣传矩阵在多场景进行品牌宣传、产品推广。2024 年公司尝试在地铁沿线的门店做了套餐推广、门店推广的宣传工作，后续会根据效果持续调整迭代。感谢您的建议和关注。

9、北京全聚德门店价格远高于其他地区，全国价格体系不一致，无法形成品牌合力，请公司加大北京门店优惠力度

尊敬的投资者，您好。全聚德品牌的产品定价策略一方面要保持主打产品的一致性，另一方面也要结合当地消费的特点以及消费的需求，因此，在产品上有统一的菜品也有个性化菜品。在京门店的营销活动是持续性的，不仅会结合节假日特点，而且会根据商圈特点进行个性化营销活动。我们会继续加大营销策划以及尊享力度，更好地服务消费者。感谢您的关注。

10、不白吃合作很好，全聚德能否多与其他机构加强食品方面的合作，除了鸭货，鸭蛋，其他如干果，辣条，魔芋也可以参与。

尊敬的投资者，您好。感谢您的提问。目前，公司食品板块“零研所”品牌与“我是不白吃”IP 推出联名鸭休闲食品，公司目前正加快研发零研所品牌下其他休闲食品，也继续加大与其他品牌联名的活动，做好产品推广和销售。感谢您的关注。

11、金融机构有很强消费能力，请公司多与金融投资机构交流，转化为消费者

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司十分重视投资者关系管理工作，会基于对经营发展的聚焦，持续推动经营水平和发展质量提升，并在此基础上进一步做好投资者关系管理，持续加强与机构和中小股东的沟通。同时，我们也会结合您的建议，

努力做好产品和服务,争取更多金融投资机构的人士转化为老字号的消费者。感谢您的建议和关注。

12、请公司尽快推出实物储值卡,并开发机构福利、工会采购市场

尊敬的投资者,您好。公司目前已开展单用途预付卡业务,结合市场需求整合升级为电子会员卡,升级之后的电子会员卡具备积分和储值的功能。公司餐饮、食品业务均与机构福利、工会采购有合作,并已形成一定销售量,未来我们将持续努力扩张该市场,感谢您的建议和关注。

13、网红店四季民福多次在小红书、微信、微博等平台发布全聚德不好吃的广告,请公司采用法律手段应对

尊敬的投资者,您好。感谢您的关注,公司对于产品出品极为关注,同时我们也会密切关注平台口碑反馈情况,如有不实及侵权行为将坚决维护老字号权益。感谢您的建议和关注。

14、建议把咸鸭蛋分为金牌、银牌、铜牌三档,分别抢占不同市场

尊敬的投资者,您好。感谢您的建议,全聚德咸鸭蛋是荣获绿色食品认证的产品,所选用的微山湖鸭蛋为中国国家地理标志产品。生产过程采用传统的古法腌制以保存鸭蛋本身的营养成分,咸淡适中,滋味独特,欢迎您选购品尝。我们也会研究您的建议,做好产品细分,争取更好的销售成绩。感谢您的关注。

15、深圳消费能力强,请公司尽快布局

尊敬的投资者,您好。目前公司未在深圳开设全聚德门店,但珠三角地区作为经济活跃的区域,公司一直高度关注,积极争取更好的落地机会。同时,在暂未实现门店布局的阶段,为了使更多的消费者能够品尝到地道的全聚德烤鸭,公司推出了手工片制烤鸭,目前已升级到 4.0 版,该产品承袭非遗烤鸭技艺,在原料、片制、摆盘、工艺方面都执行堂食烤鸭标准,最大限度还原堂食口味。其次是存储方式,经过速冻工艺,保持烤鸭的原汁原

味。顾客可以通过京东、天猫、拼多多等平台上公司开设的旗舰店购买，全程冷链配送。感谢您的关注。

16、公司能否开展盲盒点菜模式，以吸引年轻人

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，我们会持续加大营销创新，并继续积极推动落实“年轻化战略”，一方面，打造更年轻化的品牌形象，利用数字化传播手段，融入年轻人的日常生活，在精神文化层面上与消费者进行深度的沟通与互动，让年轻人认识、了解、支持全聚德，与此同时，持续焕新菜品和场景，打造品质服务，提升顾客体验。感谢您的建议和关注。

17、全聚德西站店一人烤鸭外卖套餐 29 元非常不错，请其他门店学习

尊敬的投资者，您好。非常感谢您的建议。您所提到的产品，是集团公司线上双平台售卖的产品。在京全聚德品牌门店线上也均有单人食烤鸭及套餐的销售，就是为了服务好线上消费场景，为各类有需求的客人提供好餐饮服务。感谢您的建议和关注。

18、公司要求外地加盟店面积八百平方米，在当前经济萧条期不太契合市场，且外地需求没那么大，请公司放开限制，灵活经营，其他正餐也没有这个限制

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议。公司按照规划持续推动品牌发展及门店开拓。目前全聚德品牌加盟店多位于城市地标位置，经营面积的设置基于品牌定位与运营模式的需求等因素决定，特别是有烤鸭产品的配套加工需要，因此需要空间容纳相应厨房设备设施，确保菜品品质，同时，综合考虑目标客群对用餐环境、服务体验的各类宴请需求（特别是包间需求），因此全聚德品牌对经营面积提出了一定的要求。感谢您的建议和关注。

19、全聚德与多家高校有联系、合作。能否拓展相关食堂业务？

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，全聚德至今已有 160 年的历史，企业文化、企业记忆的传承与创新从未中断，我们致力于讲好非遗故事，弘扬传统文化，并不断加强与社会各界，特

别是积极与高校的交流合作。目前，公司已成立北京德顿环食餐饮管理有限责任公司，负责拓展团膳业务，如果有适当机会，公司会努力寻求进入校园食堂。感谢您的关注。

20、全聚德如何拓展早餐市场？

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司会基于门店所处商圈需要，最大限度发挥店面利用效率，目前有的门店已经根据商圈需求推出了早餐，以及下午茶等产品，延长经营时段，丰富产品类别，全方位为顾客提供产品与服务。感谢您的提问和关注。

21、丰泽园海参有名，如何做大做强相关食品业务

尊敬的投资者，您好。感谢您的提问，葱烧海参等是丰泽园饭店的镇店名菜，门店在选料上选择精品淡干海参，通过独特的工艺发制，在色泽上，继承了鲁菜的传统手法，海参色呈红亮，在口味上，葱香浓郁，在造型上，不断创新，呈现多样。同时，丰泽园推出了即食海参礼盒，在上乘淡干海参和独特发制工艺基础上，采用速冷真空包装，产品开袋化冻即食，简单易操作，欢迎顾客购买品尝。感谢您的提问和关注。

22、全聚德进入集市的模式很好，能否在地铁站等人流量较大位置摆摊？

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司按照战略规划，持续推动食品板块发展，在渠道方面已与国内多家知名商超体系形成合作，在做好社区专柜的同时开设多家丰泽园旗下便民店，提供热卤、熟食、主食三大品类产品，便利了社区居民，取得了良好的反响。我们会不断增加渠道合作的深度和宽度，扩大合作范围，着重选择创新型、品质化、体验式的优质系统进行合作，为顾客提供满意的产品。同时，公司积极尝试，参加了包括春节庙会、京彩灯会、首旅精彩生活节等数十次市集展卖活动，取得了良好效果，今后公司将持续寻找机会，坚持多品牌、多形式、多门店参与市集售卖，拓宽创收渠道。感谢您的建议和关注。

23、建议公司推出廉价烤鸭品牌，抢占中低档市场

尊敬的投资者，您好！感谢您的提问与关注。公司对品牌矩阵的建设非常重视，如推出全聚德·站台品牌，主要服务于铁路运营场景。其中定制的烤鸭单人套餐组合就非常受消费者欢迎，点击率名列第一。后续，我们会继续在品牌建设中加大投入，针对不同市场，推出特定品牌定制产品，服务更多消费者。感谢您的关注！

24、迪拜有一家全聚德烤鸭店天天在微信宣传，公司如何应对

尊敬的投资者，您好！感谢您的关注，公司在世界多个国家都注册了全聚德商标，确保维护权益，如有侵权行为，公司将通过法律途径维权。感谢您的反馈和关注。

25、海外业务空间很大，公司能否设置专门部门拓展海外发展

尊敬的投资者，您好。非常感谢您的建议，公司目前在海外4个国家开设了7家加盟门店，公司会按照发展规划，有序拓展海内外业务。现全聚德纽约店正在进行筹备。感谢您的建议和关注。

26、现在尹三豆汁火了，全聚德能否推出自己品牌的豆汁、卤煮、炒肝

尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司坚持老字号守正创新，在菜品研发上，已形成集讲究菜、特色菜、创新菜于一体的全聚德菜系，包括您提到的北京经典小吃也有涉及。公司坚持季度创新、年度更新的菜品管理机制，在北京特色小吃上我们也会不断充实完善，为顾客提供品质产品和服务。感谢您的关注。

27、全聚德会员体系并没有很好的用起来，请公司加强会员的维护

尊敬的投资者，您好。非常感谢您的建议，公司非常注重会员的发展和维护，通过会员折扣、积分兑换、套餐优惠，打通“餐饮+商城”双侧会员等不断增加会员权益，覆盖更多的日常消费场景。感谢您的建议和关注。

	28、每年秋冬季是全聚德淡季，请公司在这段时间加大对本地顾客优惠，提升上座率 尊敬的投资者，您好。我们始终遵循“做消费者身边的餐厅”的宗旨，餐饮板块打造“产品+服务+场景”新格局，针对经营淡季都会推出相应的营销活动，吸引客流，同时积极参与市集活动，2024 年我们参加了包括地坛庙会、首旅京彩生活节、中网等几个较大型的市集活动，一系列向消费者靠拢的新举措，让公司得到更多本地消费者的喜爱。感谢您的建议和关注。 29、现在年轻人都有夜宵习惯，请公司安排一家门店，提供更长时间的就餐服务 尊敬的投资者，您好。公司各门店会按照淡旺季及所处商圈需求调整营业时间，在各个节假日接待高峰期间，各门店均会采取延长营业时间等措施保证客人就餐需求。同时，也会针对商圈需求，在线上平台延长服务时间，更好地服务消费需求。感谢您的建议和关注。 30、海外游客是未来拓展的重点，公司在这方面做了哪些宣传？ 尊敬的投资者，您好。感谢您的建议。海外游客的接待一直以来是公司服务的重点工作之一。目前公司所属门店接待海外游客的人数在逐年递增，并从结算等方面提供全面服务。公司与各大旅行社进行合作，并通过企微社群、抖音直播、小红书种草、公众号宣传等多元营销宣传矩阵，赋能品牌，推动品牌传播。感谢您的建议和关注。 31、小红书首页搜索北京烤鸭竟然查不到全聚德推荐，请公司引起重视 尊敬的投资者，您好。我们会转呈部门了解您说的相关情况，感谢您的建议和关注。 32、网红店故宫拍照宣传比较成功，公司能否加强在故宫、长城、颐和园等景区开店，并设置景观位
--	--

尊敬的投资者，您好。在故宫、长城、颐和园等景区内因有文物保护以及消防等特殊要求，因此对开店有特殊要求。为此，公司在著名景区周边，如故宫、颐和园等区域周边有开设品牌门店，满足旅游消费的需求。特别是北京全聚德王府井店与故宫文化联名合作的“宫囍龙凤呈祥”主题餐厅、全聚德前门店的中轴食礼等主题店，均彰显京味儿特色具备网红打卡的特质。公司也会继续加强在环境上的特色打造，让宾客有更好的消费体验。感谢您的关注。

33、全聚德为什么不整合东来顺，属于同业竞争。

尊敬的投资者，您好。截至目前公司没有应披露而未披露的信息，感谢您的关注和提问。

34、周总请问公司股价长期下跌，能回购公司股份吗，公司有整合大股东餐饮资产意向吗，比如收购东来顺集团。

尊敬的投资者，您好。二级市场股价受多种因素影响，公司将始终努力做好生产经营，围绕发展目标持续改进发展措施，力争以更好的业绩回报投资者，截至目前公司没有应披露而未披露的信息，感谢您的提问。

35、大希地等品牌靠生牛腱、牛排等生鲜肉类做的很成功。全聚德能否切入生鲜领域？

尊敬的投资者，您好！感谢您的关注，公司在食品业务板块的主导思路是“餐饮产品食品化”，聚焦食品领域各品类发展，持续追踪包装食品多赛道趋势，剖析各品类增长潜力与市场饱和度。在评估实际市场情况时，不仅关注消费需求变迁，也考量政策法规与供应链稳定性等因素，同时结合自身优势，公司将多年积累的研发能力、品牌影响力与渠道资源精准匹配品类机会。同时，依据未来发展规划，短期聚焦与现有业务协同性高的品类发展，中长期布局具有前瞻性的新兴品类，探索构建多元化、互补型的食品品类矩阵，为可持续增长注入强劲动力。感谢您的提问和关注。

36、商务客户方面，公司能否就近将在京国企和机关单位划分到具体门店，点对点的上门拜访，拿出一些活动方案，主动吸引对方开店就餐。

尊敬的投资者，您好。在京各餐饮门店非常重视周边各类客户的联动，包括社区群体的联系，也会定期与周边企事业单位进行烤鸭送餐、美食讲座等互动性联谊活动。不仅是要吸引更多宾朋来店用餐，更是通过联动活动宣传品牌，宣传美食，传播文化。感谢您的关注。

37、公司能否与茅台开发联名酒？

尊敬的投资者，您好。目前，公司凭借深厚的品牌文化积淀与精准的市场洞察，为进一步丰富产品体系，满足堂食客人的多样需求，已推出自有品牌酱香白酒，目前已在旗下餐饮门店率先上市销售。后续，公司将根据市场反馈、竞品情况、消费者需求，持续迭代产品，科学规划发展策略，逐步拓展销售渠道，扩大品牌影响力，为集团发展注入新动力。感谢您的建议和关注。

38、全聚德作为老字号，能否引入清代风格歌舞表演？

尊敬的投资者，您好：全聚德品牌作为老字号，非常注重用餐体验的丰富性。如王府井店推出的换装服务、和平门店的免费参观博物馆服务以及前门店推出的非遗老北京叫卖表演等。我们也会根据顾客需要，提供乐宴伴餐服务等，您的建议非常好，我们会充分利用门店场地优势及特点，更多推出体验及表演类的服务，让顾客有更充分的用餐体验。感谢您的关注。

39、公司今年粽子销售情况怎样？请公司设置高端和平价的不同产品线，争取抢占更多市场

尊敬的投资者，您好，感谢您的建议。随着端午佳节渐近，公司匠心打造出多款粽子礼盒，均已正式上市，以满足客户多元化的需求，并为传统佳节增添一份别样的风味与温情。公司旗下端午产品，使用“仿膳”与“全聚德”两大品牌，在中高端端午市场形成了差异化且互补的布局。仿膳品牌“仿天之膳，尽人之善”，以“皇家、宫廷、御膳”突显宫廷产品的至高境界，占位

高端市场；全聚德品牌以 161 年的文化积淀与品质保障，以烤鸭为特色，将特制烤鸭风味粽融入礼盒之中，布局中高端市场。目前，端午粽子礼盒销售势头良好。

40、全聚德目前给大学生群体有没有优惠？

尊敬的投资者，您好。对于大学生群体以及学生团体，我们推出了各项研学活动，包括参观全聚德博物馆以及产品体验等联动优惠活动。目的是更好地向学生团体弘扬品牌文化，提升美食文化认知及体验。感谢您的关注。

41、假期游客较多，公司能否多聘请大学生来兼职？

尊敬的投资者，您好。全聚德各餐饮门店平日严格控制在岗人数，经营高峰期根据经营情况合理使用小时工、实习生、劳务工等，是全聚德各餐饮门店一直以来采取的用工政策。使用灵活用工的人数要根据实际经营情况而定，做好人工成本管控。感谢您的提问。

42、东北地区房价较低。建议公司将东北地区门店相关房产购买下来，作为长期支点。

尊敬的投资者，您好。目前东北门店中，沈阳店属街边店，大连五四路店和长春奥莱店都开设在综合体内，铺面以租赁为主；随着城市发展变化，我们也将通过充分的市场调研，评估出优质具有发展潜力的房产作为新拓店选址目标，方向以轻资产运营为主。感谢您的关注。

43、东北地区 2024 年为何亏损较多？是否可以减少经营面积来控制成本？

尊敬的投资者，您好。公司会对长期盈利能力不足的门店，综合评估市场环境、商圈潜力及经营数据，进行动态优化调整，不断优化东北地区门店的盈利能力。感谢您的关注。

44、浦东地区金融机构很多，而且消费能力强，公司浦东店如何营销这些金融机构？

尊敬的投资者，您好。为满足金融机构的餐饮需求，公司从定制化餐饮方案与合作模式创新两方面发力。在餐饮方案上，我

们推出了性价比高、出餐快且安全的午市套餐，并能够按需求订制健康轻食套餐；在合作模式上，通过签订长期合作协议提供全年打包方案，下一步我们还将开展联合品牌营销推出联名产品，并在客户活动中植入餐饮服务等，感谢您的关注。

45、全聚德北京 18 家直营门店，2024 年有哪些是亏损的？能否关闭这些亏损门店？

尊敬的投资者，您好。2024 年北京亏损门店主要集中在新开业及迁址改造门店，受初期投入摊销、开办费增加影响。公司将对长期盈利能力不足的门店，综合评估市场环境、商圈潜力及经营数据，进行动态优化调整。感谢您的提问。

46、公司北京地区团购套餐整体较贵，人均在二百以上，而且还包括什么水果、饮料来充数，这不但找骂还浪费公司资源和时间，请公司及时调整北京地区团购方案

尊敬的投资者，您好。在京餐饮门店在各平台均推出了团购套餐，套餐中不仅有品牌讲究菜、创新菜而且针对顾客需求，安排了果品及甜品等，顾客反映性价比较高。我们会认真听取顾客的建议，进一步完善与丰富团购产品，做到物超所值。感谢您的关注。

47、便宜坊都推出海肠拌饭这样的新鲁菜了，请全聚德和丰泽园向便宜坊学习，既要创新，也要看看其他餐饮在干嘛

尊敬的投资者，您好。全聚德和丰泽园品牌部分门店有推出海肠拌饭这一单品，是根据门店所处商圈及消费需求而推出的，而且很受消费者欢迎。品牌的产品创新思路，正如您所说，积极学习其他餐饮品牌的新产品、新做法，与时俱进，与市场需求紧密结合，是老字号突围的必由之路。我们会继续关注市场，关注需求，更好地服务消费者。感谢您的关注。

48、丰泽园的临沂炒鸡不是用的土鸡，而是三黄鸡，这严重影响了公司形象，请公司派专人到临沂向民炒鸡学习，或挖来优秀厨师，临沂炒鸡空间很大，是现在鲁菜最受欢迎的品种，请丰泽园务必重视。

尊敬的投资者，您好。目前丰泽园品牌售卖的多为泰安炒鸡、山东炒鸡，原材料也多选用散养土鸡。您的建议我们会认真关注，关注技术，关注原材料选用，将菜品做地道正宗也是我们服务消费的宗旨。感谢您的关注。

49、北冰洋是北京知名饮料品牌，全聚德是否可以将其收购？

尊敬的投资者，您好。公司会综合战略规划、财务状况、目标企业匹配度等因素进行统筹考虑，感谢您的提问。

50、监管鼓励上市公司贷款回购，以维护市值。现在利率很低，公司也可以抵押房产融资，来回购股权或者对外收购优质资产

尊敬的投资者，您好。公司高度重视市值管理工作，积极响应市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，推动公司健康经营、持续发展，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

51、公司 2025 年计划卖出多少个粽子？多少个月饼？多少个鸭蛋？未来如何不断提升市场份额？是否可以在海外门店拓展食品销售？

尊敬的投资者，您好。鉴于目前的市场环境和需求变化，公司会根据市场、客户需求进一步丰富、调整产品内容，制定明确的销售目标，力争实现渠道拓展，销售额同比实现一定幅度的提升。公司也会积极研究季节性产品在海外销售的可行性，力争打通海外销售渠道，感谢您的关注。

52、微信视频号：去哪儿旅行北京游，天天在网上抹黑全聚德，说不要买全聚德，骗外地人的。请公司用法律手段来保护自己

尊敬的投资者，您好。感谢您的反馈，公司将积极关注相关情况，坚决维护公司合法权益，谢谢您的关注和反馈。

53、公司在 2024 年年报中提到了多次接待机构调研，涉及公司发展战略及日常经营情况。请问公司在社会责任和可持续发

展方面有哪些具体举措？这些举措如何与公司的长期发展战略相结合？

尊敬的投资者，您好。感谢您对全聚德的关注。全聚德秉持“打造健康美食生活、弘扬中华饮食文化”的企业使命，致力于成为更多人信赖和喜爱的美食生活服务商，积极探索可持续发展理念赋能经营发展的新路径：（1）在环境保护方面，我们积极响应国家“双碳”目标，实施节能减排措施，推动绿色包装，倡导“光盘行动”，减少食物浪费，努力降低对环境的影响；（2）在员工关怀方面，我们坚持以人为本，完善薪酬福利体系，为员工提供成长平台，关心关爱员工，增强员工归属；（3）在文化传承方面，我们坚持传承“全聚德挂炉烤鸭技艺”这一国家级非物质文化遗产，通过数字化转型和创新传播方式，吸引更多年轻消费者，让品牌在传承中不断创新；（4）在社会公益方面，我们热心公益事业，高质量完成两会、重要外事活动等接待任务，彰显国企担当。在传承老字号深厚文化底蕴的基础上，我们积极顺应时代潮流，努力打造一家可持续发展、富有社会责任感的现代化企业，为行业树立典范，为社会创造更大价值。更多关于全聚德在社会践行与可持续发展领域的深度实践，详见已正式发布的《全聚德 2024 年度可持续发展报告》。感谢您的提问和关注。

54、网红店四季民福通过微信公众号就可以排队，还可以看到排队人数等情况，对顾客来说非常方便，请全聚德尽快学习！

尊敬的投资者，您好。公司大部分门店配备有电子叫号系统，如遇门店排队，顾客可到店取号后，在等候区暂歇休息，门店提供饮用水、小食等，顾客可以等候用餐。我们将积极学习优秀的服务手段，增加消费者的满意度。感谢您的提问和关注。

55、很多顾客投诉全聚德烤鸭没有保温措施，凉的快，请全聚德不要在客户体验上省钱，一定要让客户体验好一点，尽快改进

尊敬的投资者，您好。全聚德烤鸭的外带销售，我们提供的手提袋内增加了保温层，同时，门店在外卖平台上的菜品销售也会对打包盒再加保温袋。在服务细节上，我们会积极听取您的意见，进一步完善与提升。感谢您的关注。

56、近年来，线上餐饮和外卖市场发展迅速。全聚德如何利用线上渠道来提升市场份额？公司在与美团等平台合作方面有哪些具体成果？未来是否有进一步深化合作的计划？

尊敬的投资者，您好。公司持续利用好线上外卖双平台，加大营销活动力度，增加品牌曝光频率，努力挖掘线上创收新动力。线上双平台在京 17 家门店口碑评分均值 4.8 分，年销售额逐年递增。并先后荣获美团“年度影响力”和饿了么“最受消费者信赖品牌”奖项。2025 年与美团进一步深入合作，借助其“浣熊食堂”等资源优势，积极探索线上外卖新模式即“卫星店”，目前 2 家卫星店已开始运营，并运营良好；此外，公司的微信商城全记货铺结合节假日、季节变化及消费者偏好，推出多样化的促销策略，全年销售单量同比增长 18.8%，提升了私域流量的运营与转化能力和用户的口碑。感谢您的提问和关注。

57、近年来，线上餐饮和外卖市场发展迅速。全聚德如何利用线上渠道来提升市场份额？公司在与美团等平台合作方面有哪些具体成果？未来是否有进一步深化合作的计划？

尊敬的投资者，您好。公司持续利用好线上外卖双平台，加大营销活动力度，增加品牌曝光频率，努力挖掘线上创收新动力。线上双平台在京 17 家门店口碑评分均值 4.8 分，年销售额逐年递增。并先后荣获美团“年度影响力”和饿了么“最受消费者信赖品牌”奖项。2025 年与美团进一步深入合作，借助其“浣熊食堂”等资源优势，积极探索线上外卖新模式即“卫星店”，目前 2 家卫星店已开始运营，并运营良好；此外，公司的微信商城全记货铺结合节假日、季节变化及消费者偏好，推出多样化的促销策略，全年销售单量同比增长 18.8%，提升了私域流量的运营与转化能力和用户的口碑。感谢您的提问和关注。

58、近年来，线上餐饮和外卖市场发展迅速。全聚德如何利用线上渠道来提升市场份额？公司在与美团等平台合作方面有哪些具体成果？未来是否有进一步深化合作的计划？

尊敬的投资者，您好。公司持续利用好线上外卖双平台，加大营销活动力度，增加品牌曝光频率，努力挖掘线上创收新动力。线上双平台在京 17 家门店口碑评分均值 4.8 分，年销售额逐年递增。并先后荣获美团“年度影响力”和饿了么“最受消费者信赖品牌”奖项。2025 年与美团进一步深入合作，借助其“浣熊食堂”等资源优势，积极探索线上外卖新模式即“卫星店”，目前 2 家卫星店已开始运营，并运营良好；此外，公司的微信商城全记货铺结合节假日、季节变化及消费者偏好，推出多样化的促销策略，全年销售单量同比增长 18.8%，提升了私域流量的运营与转化能力和用户的口碑。感谢您的提问和关注。

59、周总，是否有计划回购股份

尊敬的投资者，您好。公司高度重视市值管理工作，积极响应市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，推动公司健康经营、持续发展，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

60、公司是否有意向回购自己股票

尊敬的投资者，您好。公司高度重视市值管理工作，积极响应市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，推动公司健康经营、持续发展，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

61、股价持续下跌，请问公司怎么做市值管理的。

尊敬的投资者，您好。公司继续坚持践行守正创新，围绕“餐饮运营商业化”及“餐饮产品食品化”做好餐饮与食品业务的创新，确保公司经济效益与口碑效应相互推动。同时，公司高度重视市值管理工作，积极响应关于市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，感谢您的关注。

62、机场贵宾厅、银行 4S 店贵宾厅，都有零食消费需求，请公司针对性点对点推动零食营销

尊敬的投资者，您好。休闲食品赛道潜力巨大，公司给予高度重视，已推出的零研所系列休食就是为了进入这一赛道开展的积极尝试。目前，针对该系列产品，已经组成专门销售团队，在全国广泛铺设销售渠道。2025 年春季糖酒会上，大量分销商户对零研所产品表达了浓厚兴趣和合作意向。接下来我们将继续丰富产品 SKU 数量，争取早日实现良好销售业绩。感谢您的关注！

63、公司也是央企，有打算合并，收购吗

尊敬的投资者，您好。公司为北京国资系统上市公司，未来公司会综合战略规划、财务状况、目标企业匹配度等因素进行统筹考虑，感谢您的提问。

64、能不能看看该公司股价呢。

尊敬的投资者，您好。感谢您的关注，公司会规范有序开展市值管理工作，推动公司健康经营、持续发展。

65、请问周总，大股东有整合旗下餐饮业务，把优质资产注入全聚德吗？比如东来顺集团。

尊敬的投资者，您好。截至目前公司没有应披露而未披露的信息，感谢您的提问。

66、请问贵公司对国家所提出的市值管理，有没有一些措施。或者最近有没有重组类的计划

尊敬的投资者，您好。公司高度重视市值管理工作，积极响应市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，推动公司健康经营、持续发展，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

67、全聚德为什么不整合东来顺，还有聚德华天，做餐饮集团

尊敬的投资者，您好。截至目前公司没有应披露而未披露的信息，感谢您的提问。

68、公司有没有一些营销计划类似周黑鸭，小胡鸭，盐水鸭做成零食的特色思路。除餐饮业主业外的一个零食特产销售模式，去抢夺中低端市场。

尊敬的投资者，您好。我们已经在售的零研所品牌鸭休食，主打零食、休闲食品市场，目前已经在线上、商超、便利店等渠道上线销售，下一步公司食品板块的一项重要工作内容就是在零研所品牌下研发、推出更多的品类和产品，提升食品销售收入。感谢您的关注。

69、公司股价长期低迷影响贵公司百年品牌形象，请问公司有没有回购重组等提升公司价值的措施？

尊敬的投资者，您好。公司始终坚持提升公司价值，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

70、公司市值现在处于历史低位，公司是否有回购计划，增强投资者持股信心，市值上去了，也能提升品牌影响力

尊敬的投资者，您好。公司践行守正创新，坚持提升公司价值及品牌影响力。高度重视市值管理工作，积极响应市值管理的政策指引，规范有序开展市值管理工作，包括制定合理发展战略及相应经营方案，推动公司健康经营、持续发展，如有相关信息，公司会按照规则及时披露，感谢您的关注。

71、怎么没动静

尊敬的投资者，您好。我们正在认真积极回复投资者的问题，感谢您的关注。

72、贵公司三年没分红了，如果 2025 年有赢利，会分红吗？今年一季度业绩应该有 2000 万左右吧？

尊敬的投资者，您好。根据《公司章程》的相关规定，鉴于公司 2024 年度合并资产负债表未分配利润为负的情况，同时考虑满足公司未来经营和发展所需资金的需要，本年度不派发现金红利。为增强投资者回报水平，公司将进一步推动公司高质量发展，牢固树立股东回报意识，在符合条件时，依法充分运用市场

工具，进一步提升投资价值，推动公司的长期稳健发展。一季度业绩请关注 2025 年一季报。感谢您的关注。

73、公司股票走势不好，股民没有信心怎么办

尊敬的投资者，您好。感谢您的关注，公司会规范有序开展市值管理工作，推动公司健康经营、持续发展。

74、2024 年的财务费用增加了 123.4，你们给出的理由是利息减少。2023 年财务费用 4058 万，2024 年 9066 万。利息少了 5000 多万？你的交易性金融资产，2024 年初才 4020 万，年末为 2002 万。货币资金增加了 1.1 个亿。这两项的利息不至于少了 5000 万吧

尊敬的投资者，您好。公司 2024 年财务费用为 906.67 万元，2023 年财务费用为 460.78 万元，增长额度为 500.82 万元，主要为利息收入减少所致，公司货币资金类资产两年间基本保持稳定，感谢您的提问。

75、你好公司烤鸭、丰泽园海参，鸭蛋在那个官方网站能买到？

尊敬的投资者，您好。公司的烤鸭等产品可以通过外卖平台、微信小程序“全记货铺”途径购买，食品类产品可以通过公司京东、淘宝、抖音等平台上的公司官方店铺购买。感谢您的关注。

76、2024 年全聚德母公司未分配利润为负，因此未派发现金红利。请问公司未来在利润分配政策方面有何打算？是更倾向于将利润用于再投资以扩大业务规模，还是会在盈利状况改善后优先考虑股东回报？

尊敬的投资者，您好。根据《公司章程》的相关规定，公司会综合考虑资产负债表中未分配利润情况与公司未来经营和发展资金的需要制定利润分配政策。同时，为增强投资者回报水平，公司将进一步推动公司高质量发展，牢固树立股东回报意识，进一步提升投资价值，推动公司的长期稳健发展。感谢您的关注。

77、这么知名的产业，公司市值才三十多亿，不觉得对不起这个品牌吗？

	尊敬的投资者，您好。公司曾进行过品牌价值的评估，估值结果与现在的市值确实存在较大差异，经营层虽然做出了很多积极的努力，但结果尚不理想。我们将认真做好公司发展规划，守正创新，增强核心竞争力，做好市值管理，实现经营收益和品牌价值的统一。感谢您的关注！ 78、丰泽园也是知名品牌，为何不开发丰泽园品牌的粽子、月饼、汤圆？ 尊敬的投资者，您好。公司利用多品牌进行产品开发，是有所侧重和分配的。关于丰泽园品牌产品，目前公司已经推出八大件面食产品以及熟食产品，很受消费者的欢迎。今后，在节气性产品的开发上，我们会深入研讨，根据市场需求及公司产品布局需要，适时推出。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2025-04-25