

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
投资者活动记录表

编号：2025-001

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 （电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	财通证券、中金公司、长江证券、华泰证券、广发证券、东吴证券、方正证券、国盛证券、浙商证券、华福证券等共计 114 人。
时间	2025 年 4 月 27 日（周日） 10:00~11:00
地点	郑州
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 白瑞 董事会秘书 曹原春 财务总监 焦军军
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1、请简单介绍一下公司 2024 年度和 2025 年第一季度经营情况。 答：2024 年公司实现营业收入 18.68 亿元，同比下降 1.71%；实现归母净利润 0.84 亿元，同比下降 37.67%。不考虑股权激励的影响，公司 2024 年归母净利润为 1 亿元，同比下降 31.99%（2024 年公司因股权激励产生费用 952.21 万元，考虑当期所得税及解禁后可抵扣所得税影响，股权激励事项对净利润的影响金额为 1,676.91 万元）。 2025 年第一季度公司实现营业收入 4.70 亿元，同比增加 1.5%；实现归母净利润 0.21 亿元，同比下降 37.98%。公司直营渠道营业收入 2.35 亿，同比增长 7.23%；经销渠道营业收入 2.33 亿元，同比下降 3.92%。

	问题 2、2024 年直营客户和经销客户情况分别如何？ 答：2024 年，公司直营渠道实现销售收入 8.09 亿元，占公司营业收入的 43.50%，同比增加 4.34%。公司在 2024 年加大了研发和销售力度，在服务好餐饮大客户的同时，积极把握传统商超增加自有品牌建设及定制化产品的零售市场机会，为直营销售收入贡献了力量。 公司经销渠道销售收入 10.51 亿元，占公司营业收入的 56.50%，同比下降 6.04%。面对市场竞争的压力，公司采取了积极的应对措施，通过增加销售人员赋能经销商客户；不断推出新品协助经销商为终端客户制定选品解决方案；帮助经销商建立管理体系，降低运营成本等，协助经销商创建线下线上全渠道拓客体系。 问题 3、公司新零售渠道的业务合作情况如何？ 答：2024 年，在餐饮行业增长缓慢和公司业绩承压的情况下，公司根据市场环境，积极创新思路、更新服务理念，建立了服务新零售渠道的专业团队，包括研发、生产及销售团队，与盒马、沃尔玛及其他 KA 卖场等积极合作。2025 年公司将快速推进与新零售渠道的合作，积极地开拓市场。 问题 4、公司如何应对小 B 端的市场竞争？ 答：2024 年，各品牌加大在小 B 端费用投入，行业竞争加大，公司一直在持续巩固并拓展市场份额。2025 年将携手经销商努力实现高质量增长，主要体现在三方面：一是优化产品结构，提升产品价值，降低固定费用率；二是提升效率，协同经销商合理规划库存和 SKU，聚焦核心产品；三是费用投入上，从价格竞争转向稳质提效。 问题 5、2024 年冷冻调理菜肴增长亮眼，主要体现在直营渠
--	--

	道还是经销渠道？ 答：公司 2024 年冷冻调理菜肴类产品实现全渠道增长。直营渠道主要聚焦在火锅类场景；经销渠道积极扩展产品品类，增加冷冻调理菜肴产品 SKU。 问题 6、公司对 2025 年的展望如何？ 答：2025 年，公司将持续在烘焙甜品和冷冻调理菜肴类增加研发、生产资源、客户拓展方面的投入，响应客户速效创新的需求；丰富产品线，拓展销售渠道。同时，公司将稳步探索 C 端业务，利用自身的研发优势，紧跟线上电商业务及线下商超会员店、折扣店及传统商超调改等销售多元化的行业趋势，开发出具有一定差异化和竞争力的产品，通过新型销售渠道给公司业绩增长贡献更多力量。 公司将通过加强内部各经营环节的管理，全链条提升运营效率；严格把控原材料采购、生产、仓储物流、管理各项成本。主营聚焦餐饮市场，拓展新零售渠道。同时加强品牌建设，提升客户服务质量，以保证公司的健康、稳定、高质量发展。
附件清单(如有)	
日期	2025 年 4 月 27 日