

证券代码：002695

证券简称：煌上煌

江西煌上煌集团食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）参与本次年度业绩说明会的投资者
时间	2023年4月20日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理褚浚先生、副总经理褚剑先生、副总经理范旭明先生、副总经理、财务总监兼董事会秘书曾细华先生和独立董事黄倬桢先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长兼总经理致辞并介绍公司2022年度公司经营情况及未来的发展战略。</p> <p>二、投资者提问环节</p> <p>1、公司账户足够，为什么还要以低价向实控人增发股份，是否涉嫌利益输送？</p> <p>投资者您好，随着卤制品市场需求不断增长，公司未来在省外地区的销售市场存在较大的上升空间，公司目前已制定了“千城万店”计划和“531”长中期发展规划，为完成门店规模化扩张的规划目标，公司急需在海南、浙江建设酱卤食品加工基地和丰城建设屠宰加工基地，需要投入大量资金。公司目前账上资金主要用于保证原材料供应和日常管理。为支持上市公司发展且看好上市公司未来发展潜力，公司才拟定本次向控股股东关联方新余煌上煌投资管理中心（有限合伙）定向发行股票，本次向特定对象发行股票价格符合《公司法》、《证券法》、《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规的相关规定，符合公司未来</p>

的发展战略，不存在损害公司及股东的利益的情形，公司监事会、独立董事均发表了独立核查意见，不存在利益输送。

2、褚总您好，看到煌上煌去年5月时候说没有进入干果、蜜饯等休闲零食的计划。但如今看煌上煌线上淘宝旗舰店卖了找其他企业代工的芒果干、百香果干。想问下是什么原因让煌上煌改变了对干果类零食的布局计划？目前看线上销量比较少，未来还会增加干果蜜饯产品种类吗？谢谢。

公司一直都有干果、蜜饯等休闲零食的销售，主要是用于搭配促进公司卤制品销售，目前市场规模很小，公司目前也没有进入干果、蜜饯等休闲零食的计划。谢谢关注！

3、褚总您好，去年门店数量从21年的4281家减少到3925家。河南门店从125到71，广东门店从790到707，减少幅度比较大。想问下除了环境影响外，还有哪些原因？公司说22年新开门店1059家，实际新开了多少？23年计划新开2000家新门店，是把去年没开的补上吗？23省外扩张里面再次提到了广东。分配到广东新开的数量预计有多少？跟去年广东关闭的83家门店选址有什么不同？还是说会有老店重开？谢谢

投资者您好，由于受消费市场低迷，人流量下降的影响，单店销售一直未能恢复，对终端门店带来了较大影响，为此，公司2022年关闭了一些地址位置不好的门店和一些商超门店，虽然2022年公司新开门店1046家，基本完成2022年初制定的1059家新开门店目标，但门店总数仍然减少，2023年公司在广东新开门店370家目标，新开门店选址上力求精准，计划引入实力更强的加盟商，保障门店的长期存活，逐步提升开店质量，同时优化门店结构调整，加速门店渠道转换，强化街边店、社区门店，老店重开一般不计入新开门店考核。谢谢关注！

4、2023年开店计划以及第一季度新开店情况

投资者您好，公司2023年计划新开2000家门店，其中直营店56家，加盟店1944家，开店资源集中于临街店铺和综合体，主要拓店地区为省外新拓展市场，包括广东、云贵、川渝、陕西、江浙沪等省区市场。2023年一季度基本完成拓店目标。谢谢关注！

5、领导，您好！我来自大决策 公司 22 年业绩表现较差，主要受哪个方面影响较大？

一是报告期国内经济下行压力加大，人流量的下降，使得公司门店的单店收入一直未能恢复；二是 2022 年畜禽类等主要原材料、包装材料成本持续上涨一直处于高位，生产能耗、配送等环节成本增加，上述各因素导致公司产品综合毛利率同比下降。以上主要原因导致公司 2022 年业绩未达预期。谢谢关注！

6、褚总您好，感谢您回复，想问下“一直都有干果、蜜饯等休闲零食的销售，主要是用于搭配促进公司卤制品销售，目前市场规模很小，公司目前也没有进入干果、蜜饯等休闲零食的计划。”这句话意思是相关产品走代工搭配销售方式，但不会自己生产力推吗？谢谢。

投资者您好，公司目前没有自己生产干果、蜜饯等休闲零食计划。谢谢关注。

7、公司产能利用率并不高，现在在股价低位向大股东定增，看得出来有任何必要、完全就是利益输送，请董事长解释一下

投资者您好，公司正在推进“千城万店”计划，为加快实施公司“531”长中期战略规划，公司正在全国进行基地布局，需要大量资金，公司向大股东定增，也是大股东支持公司发展，定增方案符合《证券法》、《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规的相关规定，符合公司未来的发展战略，不存在损害公司及股东的利益的情形，公司监事会、独立董事均发表了独立核查意见，不存在利益输送。

8、公司说一季度开店目标基本完成、那请问关店多少家呢，请问一季度净增加多少家店？

投资者您好，一季度公司关店情况正常，2022 年关店数量较大主要受到多重因素影响，今年市场环境好于去年同期，单店营收同比增长。

9、一季度业绩如何？

投资者您好，公司一季报将于 2023 年 4 月 29 日披露，请关注公司公告，谢谢！

10、褚总，您好！现在的鸭肉价格是否还处于高位？拐点是否来到？

投资者您好!公司一季度主要鸭副产品原材料价格较去年同期相比有较大幅度上涨,目前原材料价格已经出现回落趋势。

11、尊敬的褚总您好,感谢您回复,祝贺江西优质的上市为江西作了不少贡献!面对外部强劲的竞争对手和23年经济强力复苏,问题一是一季度产能利用率是多少(省外多少,江西多少)?二是老店盈利能力如何,新店什么开张多少时间可以达到贵司以前提到的说的60—80万每年,三是贵司战略上开店提出老店1N的模式,这种头部加盟店有什么支持力度(资金或人才)?

投资者您好!公司产能情况请关注公司定期报告,公司老店单店销售呈现增长趋势,盈利能力有所恢复,公司门店投资回收期快的2-3月回本,慢的18-24个月回本,平均投资回报期为12个月,公司主要通过资金授信等形式对门店进行帮扶。

12、尊敬的褚总您好,感谢您回复,公司战略上定增为了扩产能,请问新的产能多长时间能消化掉,预期要开多少店可以消化这些产能?谢谢,另外,公司是否可以披露正常的经营数据,每个月的产能是多少万吨?

公司目前正在加紧在省外市场拓店,将有助于消化增加的产能,公司拟募集资金建设的海南基地、浙江基地配送范围内已有一定的门店支撑基地产能,公司产能情况会在年报中披露,具体参见公司披露的2022年度报告。谢谢关注!

13、董事长您好、请问独椒戏在广深拓展进度如何,开了多少家店?有多少是加盟有多少是自营?

投资者您好,独椒戏今年大力发展广东市场,重点在深圳市场做区域独占,目前在广东已开门店有11家店,其中2家直营,9家加盟,在装修的门店有2家,预计广东到年底达到40家门店以上。谢谢关注!

14、公司产品质量、口味与同行无差别,售价却高于同行,目前产品竞争力较弱,现在又低价增发扩大产能有必要吗?定增低于二级市场价有没有考虑其他大小股东利益?

公司目前产品售价与同行相差不大,公司定增方案符合《证券法》、《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规的相关规定,符合公司

未来的发展战略，不存在损害公司及股东的利益的情形。谢谢关注

15、 诸总，您刚才提出 23 年贵司营收要达到 24 亿，而净利润只达到 1.7 亿，请问除了原材料价格高位之外，还有没别的因素制约了净利润的增长？谢谢

市场环境变化也会制约公司经营目标的实现，目前市场环境在逐步好转，公司制定 2023 年经营目标已考虑以上因素的影响。谢谢关注！

16、 股价年年重挫，贵司有无稳市值方案或做好市值管理

投资者您好！公司管理层始终高度重视市值维护工作，注重公司长期市场价值的增长，通过不断提升经营管理水平，夯实主营业务，提高信息披露质量，做好投资者关系管理等方式来实现。感谢投资者对公司长期以来的支持与关注！

17、 董事长，利益输送也没关系的，只要让我们小股东赚钱，怎么样都不是问题，我们关心的是，公司业务拓展进度，能否透露多一些信息？

投资者您好，公司目前正在着重推进以下事项：1、公司以战区所在城市为聚焦，设置区域独占的商圈，以旺街边商铺、综合体和高势能专柜、小而美的社区店开发为主，提高各区域市场覆盖率，同时米制品业通过“煌上煌+真真老老”融合店模式开发，立足江浙沪大本营，打造区域独占新品牌，实现全国营销网络布局。2、借助抖音生活服务直播矩阵、抖音短视频内容，同步发布品牌和营销大事件，进一步提升内容创作品质，营造品牌氛围，扩大品牌和产品的传播声量。3、成立大运营体系，发挥加盟商联合会作用，为加盟商培养门店经营人材，助力加盟商及门店经营业绩提升。谢谢关注！

18、 尊敬的褚总您好，感谢您回复。请问公司的冷链配送都是自建的？配送时效和配送半径是多少？有外部合作方，哪种模式理提高效能，更节省成本？谢谢。

投资者您好！公司配送仓库有自建也有租赁的，配送车主要以公司和加盟商为主，配送距离 700-1000 公里，配送时效为 24 小时。公司的配送模式已经非常成熟，能够高效、快捷地送达门店。

19、 公司股价什么时候止跌？

投资者您好! 公司管理层注重长期市场价值的增长, 不断提升经营管理水平, 夯实主营业务, 提升盈利能力, 提高信息披露质量, 做好投资者关系管理从而提升公司市场价值, 谢谢关注!

20、褚总您好, 贵公司对今年的业绩增长有目标吗? 对于原材料的成本控制有应对的策略吗?

投资者您好, 公司 2023 年制定了新开门店 2000 家、完成营业收入 24 亿元、净利润 1.7 亿元的计划, 力争实现营业收入与净利润双增长的目标。公司已执行主要原材料战略储备制度, 会在行情向下走的时机适当进行采购, 降低原材料价格波动带来的影响, 有效控制原材料成本。

21、感谢解答! 请问公司目前单店收入大概恢复到 21 年的什么水平?

公司目前单店平均已恢复到 21 年的水平, 同比 2022 年平均单店实现增长。谢谢关注!

22、公司产品貌似只是在江西有点知名度, 中国有两亿股名, 何不在股市打响知名度, 就像黑芝麻, 以前都不知道, 现在全国知道了。

投资者您好! 公司一方面通过搭建新媒体矩阵及策划品牌整合营销活动, 逐步构建品牌年轻化体系, 针对新品融合、节日借势、门店促销、营销事件等多维度给消费者带来实实在在的优惠以及视觉上的盛宴, 拓宽圈层用户。另一方面, 公司 2023 年计划大力拓展其他省区门店, 不断提高消费者认知及品牌美誉度。

23、前两年闭店率较高, 今年到目前为止闭店率大约多少? 是否有全年的目标降到多少?

投资者您好! 公司目前闭店率与疫情前相差不大且公司未制定闭店相关目标。感谢您的关注!

24、贵公司定增深交所配准了吗? 截止到什么时间完成定增?

投资您好, 公司定增项目深交所已受理, 具体进展详见公司公告, 谢谢关注!

25、米制品去年毛利率比较低, 收入同比减少多余销量同比减少, 单价下滑比较大, 主要原因是? 请问今年米制品业务是否有对应的增

	<p>长目标?</p> <p>投资者您好，2022 年真真老老销售收入同比下降原因主要是端午 季受疫情影响严重，各销售渠道销售收入同比均下降；净利润同比下降 原因：销售收入同比下降，产品结构变化，季节工人工成本、原材料等 上涨引起综合毛利率下降，仓储成本同比增加，单位产品固定费用因产 量减少而增加。谢谢关注！</p>
<p>附件清单（如 有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 20 日</p>