

证券代码：002661

证券简称：克明食品

陈克明食品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	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司克明食品2022年年度业绩说明会全体投资者
时间	2023年04月26日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理 陈宏 副总经理 杨波 财务总监 李锐 独立董事 赵宪武 董事兼董事会秘书 陈燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问贵司收购了养猪场目前经营状况如何？包子醒醒什么时候可以正式运营？</p> <p>答:您好！（1）兴疆牧歌2023年一季度营业收入同比增长超过50%，归属于母公司所有者的净利润同比增长超过80%。（2）2022年9月开始，克明面点陆续在长沙开设了“包子醒醒”窗口店和餐车店，窗口店以复合业态为主，共开设了3家店面，目前经营状况良好。感谢您的</p>

关注，谢谢！

2. (1) 公司主营业务受困，现在又要跨界养猪，可是目前猪价不景气，很多养殖企业，包括上市大集团的养猪业务都在亏损，你们新进入这一行业凭什么认为自己可以跨界拓展业务，为企业盈利呢？(2) 公司股价距离高点已经不是腰斩是膝斩了，难道咱们企业没有做市值管理的规划么？任由二级市场对公司股票定价，放任股价下跌会不会影响持股高管，董事，甚至是持股员工，产生对企业的失望感，造成影响积极工作的负面影响？(3) 对于二级市场的临时小股东，是否考虑过要做分红来回馈一下，提振大家的持股积极性，和购股热情呢？

答:您好！公司2022年度利润分配方案为以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币2元（含税），相关事项已经公司第六届董事会第十次会议审议通过，待公司2022年年度股东大会审议通过后实施。感谢您的关注，谢谢！

3. 您好！我是福建的消费者，你们公司挂面在福建卖的很好市占率也很高，但经过调查消费者不是认准你们的品牌而是因为你们销售渠道做的好。针对现在80%的人买面都不怎么看品牌，公司要怎样快速有效的让消费者认准陈克明？不然往后几年消费者对挂面也会增强品牌意识。会出现产能过剩和品牌混战。公司要怎样才能脱颖而出？未来两年非常关键！

答:您好！公司目前在多家卫视频道进行全国的品牌（包括福建）传播覆盖，而针对年轻人的新媒体投放正在酝酿中，地面广告和高铁广告也在洽谈续约中。下一步，公司将在产品技术方面加大投入，以华夏软弹面为

代表的差异化口感将增强消费者对中高端产品的黏性，同时借助“功夫熊猫”“哪吒”、“刘涛”等大IP做好矩阵式（新媒体、电视、交通、户外、社区）的品牌宣传工作，使得“陈克明”品牌继续成为消费者中高端挂面的首选。感谢您的关注，谢谢！

4. 您好！希望公司能加大广告投入，多品类经营多推出产品，增强陈克明的品牌影响力。公司只有不断创新不断推陈出新才能发展，不然只有死路一条。请问公司今年有哪些创新和推陈出新计划？

答：您好，公司会继续保持广告费用的投入。作为一家品牌企业，我们深知品牌带来的消费者忠诚度和附加值提高的巨大作用，因此会将其视作品牌资产的积累，而不仅仅是营销费用的支出。在创新这一块，大家可以看到陈克明品牌的“华夏软弹面”全国范围的铺市，以及“五谷道场”热干面的畅销，接下来会开始摸索大单品模式的项目落地。感谢您的关注，谢谢！

5. 您好！请问公司要怎么有效应对金龙鱼、中粮福临门和鲁花的竞争？对方有资金优势，有品牌优势和渠道优势。特别是中粮和鲁花产品创新和包装创新都做的不错，而且最近还铺天盖地的铺货。

答：您好，“金龙鱼”、“福临门”和“鲁花”均以小包装食用油为主，是各个细分产品领域的代表性品牌，而“陈克明”是以挂面为主，公司作为更专业的品牌供应商，在很多地方，“陈克明”也是挂面的代名词，因此，我们也将继续在品牌忠诚度、渠道铺市率、产品竞争力、消费者沟通等方面继续保持优势。感谢您的关注，谢谢！

6. 一体化公司，市场中的模版公司是？五谷道场赞

助一次节目的广告支出，对销售有改善；未来广告方面有什么计划？东方甄选利用抖音，再次成就新东方！陈克明食品如何解读这种成功？陈宏总作为接班人，五谷道场的亏盈转换，给了老董事长信心，陈宏总对陈克明食品未来的前景展望一下。

答:您好！一体化公司的对标企业是益海嘉里。五谷道场投放《快乐再出发》之后，品牌知名度和销额大幅度提高，天猫店铺排名首次进入了前10，天猫回头客榜排名第6，而在全国家调研中方便面品牌知名度五谷道场排在第6。东方甄选的转型成功，说明不惧困难、百折不挠的企业家精神值得歌颂，说明一支有理想、有干劲的团队终会成功。畅想未来，克明食品是一家技术领先、品牌强大、文化深厚的中高端米面主食和方便食品集团。感谢您的关注，谢谢！

7. 2023年公司已经控股兴疆牧歌，对发力预制菜市场，公司有何规划？

答:您好！现阶段公司规划的预制菜以常温菜品为主，并陆续上市了以酸味和牛肉原料为主的产品，在与兴疆牧歌业务协同后，公司也将提供更多更丰富的预制菜产品。感谢您的关注，谢谢！

8. 嘉兴基地何时可以投产？看2022年年报，公司产能利用率不到80%，产能过剩为何又建新基地？

答:您好！（1）公司采用以销定产的模式，嘉兴基地产能将根据市场需求情况逐步释放。（2）嘉兴基地定位主要系补充公司高端产品及其他米面制品的产能。感谢您的关注，谢谢！

9. 请谈谈收购兴疆牧歌对公司2023年和未来业绩的影响，比如营收和利润情况的预期等。请问公司嘉兴工

厂进度如何？对2023年及未来业绩影响如何？

答:您好！（1）兴疆牧歌具体经营情况敬请关注公司半年度报告；（2）公司嘉兴工厂目前主体工程基本完成，正在进行部分产品的设备安装工作，该项目对2023年的业绩影响暂不确定。感谢您的关注，谢谢！

10. 请问公司的自产自销率是多少？

答:您好！公司目前面粉自供比例接近100%，感谢您的关注！

11. 请问公司未来的业务增长点是什么？未来的发展规划是怎么样的？

答:您好！公司将在研发、品牌、渠道方面持续投入资源，加强差异化能力，扩大核心竞争优势，稳步提高中高端挂面市场占有率，同时将继续挖掘挂面产业链上下游的协同价值，拓宽企业护城河，提升盈利能力。在稳固挂面业务的前提下，公司将重点发展方便食品、生鲜主食等面向新经济消费群的潜力业务。公司将大力推进数字化战略的实施，提高运营管理效率，降低运营成本。公司重视组织能力的建设，将通过创新组织管理机制，形成选、育、用、留的全面人才管理体系。感谢您的关注，谢谢！

12. 公司原材料目前的价格趋势是怎么样的？采购成本是怎么样的？

答:您好！公司主要原材料（小麦）的采购价格目前呈现波动下降的趋势，一季度平均采购成本大约3200元/吨左右，感谢您的关注！

13. 请问公司小麦的采购模式是怎么样的？

答:您好！公司小麦采购以向农户采购为主，合作社

及竞拍采购为辅的模式，感谢您的关注！

14. 增发预计何时完成？

答:您好，公司增发项目正在持续推进当中，后续进展情况请关注公司公告，感谢您的关注！

15. 领导您好，请问公司目前的产能情况是怎么样的？

答:您好！公司面条年产能超70万吨，面粉年产能超90万吨，方便食品年产能近8万吨。感谢您的关注，谢谢！

16. 请问领导，公司22年兴疆牧歌的生猪出栏数量和成本？23年的出栏规划？

答:您好！2022年兴疆牧歌生猪出栏40万头左右，2023年计划出栏50万头左右。感谢您的关注，谢谢！

17. 领导可以简述一下公司未来三年的战略发展规划吗？

答:您好！公司将在研发、品牌、渠道方面持续投入资源，加强差异化能力，扩大竞争优势，稳步提高中高端挂面市场占有率，同时将继续挖掘挂面产业链上下游的协同价值，拓宽企业护城河，提升盈利能力。在稳固挂面业务的前提下，公司将重点发展方便食品、生鲜主食等面向新经济消费群的潜力业务。公司将大力推进数字化战略的实施，提高运营管理效率，降低运营成本。公司重视组织能力的建设，将通过创新组织管理机制，形成选、育、用、留的全面人才管理体系。感谢您的关注，谢谢！

18. 公司深耕挂面行业多年，产品中有大的爆品吗？如有，该爆品2022年销售收入多少？作为上市超过

10年的公司，作为挂面头部企业，在挂面及方便面的产品升级换代中，作了哪些工作？

答:您好！“陈克明”香菇风味系列、鸡蛋风味系列和“五谷道场”热干面是公司TOP5产品，22年销售额合计超过5亿元。作为行业龙头，第一家坚持不用“增白剂”面粉，坚持做全国性的品牌投放，坚持技术领先解决行业难题（断条、糊汤），坚持推出口感最佳的产品（华夏一面、华夏软弹面），而五谷道场作为非油炸方便面的开创者，一直坚持高品质原料制造低脂非油炸健康面，为中国消费者提供了一个健康方便美味的新选择，总之，公司一直在引领行业的进步。感谢您的关注，谢谢！

19. 您好，想问一下公司所在行业的竞争格局是怎么样的？是否有进入壁垒？

答:您好！（1）挂面行业知名品牌有“香雪”、“金龙鱼”、“金沙河”、“今麦郎”、“中裕”等；（2）存在一定行业壁垒。感谢您的关注，谢谢！

20. 请问，兴疆牧歌2023年营收和利润，预计会占克明食品上市公司总营收和利润的各几成？

答:您好！兴疆牧歌属于养殖行业，业绩具有一定的波动性，具体经营情况请关注公司后续定期报告！感谢您的关注！

21. 兴疆牧歌一季度并表，能说明一下生猪养殖板块的23年营收和利润情况。目前处于生猪的下行周期，简要分享下兴疆牧歌23年经营规划和23年是否有扩产计划。根据提供的经营数据，兴疆牧歌过去几年的盈利能力还是处于行业领先。能否说明下当前生猪每公斤的养殖成本。

答:您好! (1) 兴疆牧歌具体经营情况敬请关注公司半年度报告; (2) 目前兴疆牧歌拥有年出栏生猪80万头及年出栏种猪3.5万头的养殖能力、年屠宰能力50万头的屠宰场, 暂无扩产计划。感谢您的关注, 谢谢!

22. 请问公司还拓展业务开分厂吗? 要敢兴趣的人加入吗?

答:您好! 公司目前已在长沙、驻马店、新乡、武汉、成都、乌鲁木齐、嘉兴建立了生产基地, 未来是否继续开设分厂需要根据市场需求确定! 感谢您的关注, 谢谢!

23. 请问公司的产品中面条、面粉的占营收的比例是怎么样的?

答:您好! 公司面条营收占比超过60%, 面粉和方便食品营收合计占比超过20%。感谢您的关注, 谢谢!

24. 兴疆牧歌23年一季度归母利润为正, 还是只是减亏。能提供具体经营数据吗。原有的主营业务挂面营收和利润, 23年一季度增长如何?

答:您好! 兴疆牧歌23年一季度相比去年同期亏损减少。感谢您的关注, 谢谢!

25. 包子醒醒, 未来会走速冻食品线路?

答:您好! 目前“包子醒醒”门店使用的产品为公司自主研发的冷冻生胚包点, 属于速冻食品。感谢您的关注, 谢谢!

26. 公司是如何拓展新的销售渠道的? 未来渠道方面的布局情况如何?

答:您好! (1) 公司目前已经拓展的新的渠道主要有京东、淘宝、拼多多等传统电商平台、抖音和快手等

直播平台、到家业务的社区团购。公司成立了20多人的电商团队，研发了线上渠道专供产品如黑麦荞麦面等，利用短视频、直播与消费者进行互动，开发微信小程序、微商城发力私域社区运营，拉近与消费者之间的距离。（2）未来，公司仍将继续保持流通渠道的优势，不断进行渠道深耕及新渠道开发，加大传统电商投入和直播业务拓展，有序推进社区团购业务，不断拓宽线上渠道的覆盖率。感谢您的关注，谢谢！

27. 公司有没有考虑在品牌推广方面加大投入，让陈克明这个品牌值入大家的日常，像康师傅、统一一样，大家想吃面的时候首先就能想到陈克明。

答:您好！公司会继续加大品牌传播和各类消费者沟通工作的投入。目前，在湖南、湖北、广东、江西等地，大部分人想吃面的时候就会想到“陈克明”品牌。感谢您的关注，谢谢！

28. 赵董，您好！从您一个业内专家的角度来看陈克明食品，陈克明食品未来成长，最大的阻力来自哪里？如何克服？

答:您好！从本人的角度来看，克明食品作为国内挂面行业第一股，拓展上下游产业链、紧盯市场趋势优化调整发展策略，强化研发创新，努力实现精细化管理，在上述方面不断取得成效。个人认为当下最大的阻力还是来自于人才，要建立更有效的人才发现、使用和激励机制，匹配合适优秀的人才，激发干事创业的激情才干，更能推进克明的事业稳步前进。感谢您的关注，谢谢！

29. 公司华东地区的营收规模占比太低了，和该地区的经济条件和人口规模完全不相称。公司是否可以大

范围研究一下其公司在华东销售占比数据，做一些有益思考？

答:您好！感谢您的建议和关注！目前公司定期开展了月度经营分析，根据不同的目的开展了市场调研活动，未来也会继续加大前述方面的关注和投入，谢谢！

30. 公司目前的市场占有率情况是怎么样的？

答:您好！目前公司市占率不到10%，市场发展前景可观。感谢您的关注，谢谢！

31. 您好！请问一季度养猪归母公司净利润多少？其它赚了多少钱？

答:您好！公司将在半年度对各业务模块业绩进行拆分，敬请关注后续公告，谢谢！

32. 请问新疆牧歌过去两年的营收和利润各是多少？

答:您好！新疆牧歌往年业绩请查阅公司2022年12月22日披露的《关于受让阿克苏新疆牧歌食品股份有限公司部分股份并对其增资暨关联交易的公告》（公告编号：2022-093）。感谢您的关注，谢谢！

33. 以后新疆牧歌的营收预计占到上市公司总盘子的多少？

答:您好！目前新疆牧歌营收占比不到20%，感谢您的关注，谢谢！

34. 您好！我们公司还没有做的很大，现在品牌尽量要少，不然搞的没有一个品牌有人认识的。

答:您好！目前公司挂面产品的主要品牌为“陈克明”，方便食品品牌为“五谷道场”，感谢您的关注，

	谢谢!
附件清单 (如有)	无
日期	2023年04月27日