

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：2024-001

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	河南证监局、深圳证券交易所、河南省证券期货基金业协会、中原证券、中金财富等共计 44 人
时间	2024 年 4 月 2 日 (周二) 9:20~11:30
地点	新乡千味央厨食品有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长 孙剑 董事、副总经理、董事会秘书 徐振江
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1、请简单介绍一下公司的发展和经营情况。</p> <p>答：公司成立于 2012 年，专注于为餐饮企业提供包含产品设计、生产加工、运输配送以及后续配套服务在内的产品综合解决方案，目前以速冻面米制品为主要产品类别，公司主要产品有油炸、烘焙、蒸煮、菜肴及其他四大类。公司的目标客户主要是大型连锁餐饮企业，主要为客户提供定制化、个性化产品服务方案，在过去的企业发展过程中，公司积累了较好的连锁餐饮客户资源，已成为西式快餐、中式快餐等领域知名餐饮连锁品牌优质供应商，在行业内具有一定的示范效应。餐饮客户对公司的研发能力要求很高，公司以创新产品的研发来作为拓展客户的重要工具，争取与更多的餐饮企业合作以及在现有的餐饮合作客户中占据更多的份额。公司 2022 年实现营业收入为 14.89 亿元，同比增长 16.86%；2023 年三季度实现营业收入为 13.28 亿元，同比</p>

增长 28.88%。

问题 2、请问公司的生产环节冷库存放周期以及产品在运输到客户的过程是如何管理的？

答：公司产品在完成生产程序后直接通过自动化的传送带运送至冷库储存，存储周期根据客户需求和产品特征有所不同，冷库库存采用先进先出的原则。食品的运输环节是非常重要的，公司的产品运输车辆均采用全程冷链监控，即每个车上配装温度监测仪，可实时监测食品安全运输，公司负责大客户的干线运输，产品到达客户仓库后公司运输义务完成。

问题 3、公司以面米制品为主，未来有什么创新的精细化产品？

答：公司坚守做好面米制品为基础的初心，不断结合市场需求加大创新力度，调整产品结构。公司一方面加大定制化烘焙类产品的研发，一方面加大预制菜产品定制化研发，利用渠道优势增加产品销售量，提升公司综合毛利率。

问题 4、请问公司去年为什么收购味宝食品？

答：首先，公司认为咖啡茶饮赛道是一个体量较大的市场，公司服务的 TO B 客户有配置茶饮的需求。其次，味宝食品有成熟的产品，也有成熟的渠道，所以公司看好味宝食品未来的发展。

问题 5、请问 2023 年向特定对象发行股票成功后，募集资金投入项目基本情况？

答：公司 2023 年向特定对象发行股票实际募集资金净额为 57,924.27 万元，其中芜湖百福源食品加工建设项目投入 20,160.38 万元；鹤壁百顺源食品加工建设项目（一期）30,803.41 万元；收购味宝食品 80%股权 4,141.13 万元；补充流动资金 2,819.35 万元。芜湖百福源和鹤壁百顺源食品加工项目都在按计

划开展，味宝食品 80%股权已完成收购。

问题 6、请问公司的产品标准化和自动化程度如何？

答：公司主要服务于 TO B 的企业，为大客户研发定制化产品，通过标准化的生产工艺保障产品的稳定性，根据客户的需求不同，产品的标准化率有差异性。油条类、蒸煎饺类、米糕类的产品标准化率、自动化程度较高，烘焙类产品相对低一些。

问题 7、请问公司是否有出海的计划？

答：公司产品目前通过进出口贸易公司销往国外，未来会根据公司实际情况结合业务发展做出综合考量。

问题 8、监管部门要求上市公司维护中小股东利益，回馈投资者，请问公司在这方面有什么计划？

答：公司非常重视保护投资者的权益，一方面我们积极与投资人保持沟通，传递公司的公开信息，让更多投资人了解公司。另一方面，如果市场发生极端情况，公司股价被严重低估的时候，公司会积极通过各种合法手段包括回购等维护公司价值。

问题 9、请问公司在行业相对充分竞争的情况下，如何去保证毛利润？

答：近几年，公司毛利率和净利率基本上保持一个比较稳定的状态。公司主要通过如下方面维持利润率的稳定：一方面从产品端综合考虑，把控产品原材料成本，不断研发、培育大单品，提高生产线的效率，检测产品运输环节，保障产品质量等；另一方面从渠道端考虑，公司大客户与经销商渠道相对稳定，公司不断导入创新产品，打造适应场景化的产品组合，增加产品销售量。

附件清单(如有)	
日期	2024 年 4 月 2 日