

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：2025-003

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）
-----------	---

万元，同期下降 9.10%。

问题 2、公司直营渠道营业收入稳中有升，是因为价格企稳还是产品品类增加？

答：公司直营渠道营业收入增加主要体现在：一方面公司围绕大客户扩展产品品类，销售额增加；另一方面线上直营销售额迅速增加。比如在原有主食类产品油条的基础上研发多款“油条+”产品，适用场景广泛，客户体验更丰富；烘焙类产品品类的增加和部分大客户深度合作为直营渠道收入作出了贡献。

问题 3、公司的销售费用增长是什么原因？

答：公司销售费用增长主要是电商渠道业绩增长、直播间投流费用增加；另外为了应对市场竞争 2024 年下半年以来公司增加了新零售渠道和线上销售渠道销售人员导致职工薪酬增加。

问题 4、公司新零售客户的采购模式是区域性还是全国化？

答：公司与国内大型 KA 卖场如盒马、沃尔玛等合作的采购模式是全国化的。另一部分非全国统一采购的新零售客户，公司与其总部签订采购合同，随着客户调改节奏逐步向全国推广。

问题 5、公司线上销售渠道的布局是什么？

答：公司的线上渠道聚焦两类场景：健康早餐和年货节。早餐类产品比较丰富，我们在未来要研发更多匹配家庭端应用场景的产品，比如适用于空气炸锅场景等；把产品演化到“产品+”的概念。年货节主要围绕面点产品、油炸点心等产品的销售。公司借助线上销售渠道，有利于品牌的沉淀和增加 C 端消费者的认知。

问题 6、请问公司面对现有的竞争环境和经营情况有什么举

	措？ 答：在产品上，公司持续在烘焙甜品类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，丰富产品线，拓展销售渠道；在渠道上，公司继续深耕 B 端业务的同时稳步拓展 C 端新零售业务，利用自身的研发优势，通过新型销售渠道为公司增加营业收入；在管理上，公司持续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、仓储物流等各项成本。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 27 日