

中饮巴比食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-0906

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	参加上海辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日暨中报业绩说明会的投资者
时间	2024年9月13日 14:00 - 16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
上市公司出席人员	董事长、总经理 刘会平 独立董事 万华林 财务总监、董事会秘书 苏爽 证券事务代表 马晓琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问刘总，在新进加盟商里面是以前就是包子行业从业者的居多，还是新进入行业者居多？2026年之前除了完成现有产能外，还会新投产能吗？以后会存在在人流大的高速服务区，和高铁站，机场等重要交通枢纽处开设门店，或投入广告吗</p> <p>回复：您好。1、公司加盟商主要以行业内的从业者居多，近年来通过招商模式，吸引的非包点行业的加盟商数量逐渐增多；2、公司目前仍有两个在建产能，武汉智能制造中心计划于2024年12月底投产，上海智能制造及功能性面食国际研发中心项目计划于2026年上半年投产，其余无新增产能计划；3、公司目前已积极在高速服务区、高铁站等特渠挖掘优质点位开设新店，不断拓宽公司的开店渠道；同时，公司也计划不断增加品牌营销投入力度，通过线上线下的各种营销举措，扩大品牌影响力，拉动公司销售业绩的持续增长。谢谢！</p> <p>2、巴比的口号是将中国的卖向全世界，请问刘总目前除了将巴比的冷冻产品放到海外商超售卖以外。有无打算在海外开设巴比的实体店，扩展全球版图。很多餐饮企业如鼎泰丰、银记肠粉等出海都特别顺利，请刘总认真慎重思考一下，未来进军海外市场。</p> <p>回复：您好。感谢您的建议。公司产品目前已经销售至加拿大和澳大利亚等华人社区的超市。品牌出海已成为中国企业寻求增长、拓展市场的重要途径，公司将持续关注海外餐饮的发展情况，根据行业和公司发展需求探索适当机会，未来希望推动更多中华包点美食走向海外市场。谢谢！</p> <p>3、公司回购股份并注销，是实实在在对所有股东最好的回馈。国外很多优质的上市公司都在采取这套模式，股价都走出了长牛的行。请问刘总，公司未来是否会考虑每年定期性回购并注销一部分股份，维护股价，提高我们整体股东的所有者权益。</p> <p>回复：您好。公司自上市以来，始终致力于通过提升业务竞争能力、</p>

积极进行现金分红、加强与资本市场沟通传递公司价值等方式提升股东回报，报告期内2024年6月推出了1-2亿元资金规模回购股份以减少注册资本的股份回购方案，根据公司9月3日披露的回购进展公告，公司累计回购超537万股，累计支付的资金总额超7,201万元。公司未来如有回购计划将及时履行信息披露义务。谢谢！

4、请问刘总，公司二季报公布，营收同比仅微微增加，您对公司外来营收及利润展望是怎么样的，是否有信心在未来的几个季度内均实现营收利润双位数增长？

回复：您好。2024年上半年，公司实现营业收入7.64亿元，同比增长3.56%；归属于上市公司股东的净利润1.11亿元，同比增长36.04%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润0.88亿元，同比增长31.42%。上半年公司经营平稳收官，各项指标稳健向好，利润表现亮眼。下半年，公司将继续扎实推进单店模型改善和大客户零售业务渠道深耕，同时在行业整合及新业务拓展方面继续发力探索，确保公司在日益激烈的市场竞争中始终保持行业领先地位。谢谢！

5、二季度营收下降的原因是什么？北京闭店率较高原因？阿京妈快手菜和面食馆发展得怎样了？

回复：您好。1、二季度公司营业收入下滑主要原因是门店业务方面，公司核心的华东区域受整体消费需求的下滑而导致单店下滑，同时在核心区域门店数量提升有限，整体业绩受单店收入下降影响而小幅下降1.9%；2、北京市场历年来闭店率较高，闭店的主要原因为租约到期的续租问题，以及商圈变化、交通要道的改道改建、加盟商个人原因无法继续经营，经营不善无法为继等，公司将持续赋能门店经营中餐晚餐、不断丰富门店产品结构，持续改善门店形象和经营管理，不断提升门店营业额及门店的抗风险能力；3、阿京妈快手菜目前仍在产品的研发打磨阶段，暂未向市场推出，公司将尽快推动该业务落地；4、公司目前已有3家巴比面食馆在运营，目前处于门店模型打磨阶段，整体销售及运营良好，公司将继续优化面食馆的产品结构及门店模型，打造巴比特色面食馆品牌，为公司发展蓄势赋能、贡献新的活力。谢谢！

6、公司在食品流通中如何降低配送成本并减少冷链压力？

回复：您好。公司以各生产基地为中心，与具备冷链资质和较强服务能力的第三方物流公司建立了长期稳定的合作关系，对本地及周边城市的连锁门店的食材进行统一采购、加工、储存、配送，以最优冷链配送距离作为辐射半径，构建了一个“紧邻门店、统一管理、快捷供应、最大化保质保鲜”的全方位供应链体系，同时利用物流智能排线系统通过科学的数据算法自动编排最佳配送线路，通过智慧配送平台TMS系统实现了物流车辆配送动态实时跟踪。公司通过一系列智能化系统的运用，实现了公司供应链全链条的智能数字化管理，极大的提升了物流配送的效率和保障了物流配送的安全性。谢谢！

7、公司在食品流通中采取了哪些措施来保障食品安全？

回复：您好。公司严格按照相关国家标准、行业标准、企业标准进行

生产经营，建立了完善的质量管理和食品安全管理体系，严格的质量控制覆盖了原材料、外购食品采购、产品生产加工和销售流通全过程。公司已经通过GB/T22000-2006/ISO22000:2005食品安全管理体系、GB/T27341-2009危害分析与关键控制点(HACCP)体系和GB14881-2013食品生产通用卫生规范认证，并在产品质量管理方面积累了丰富的经验，公司在日常经营中严格按照国家的相关标准组织生产，建立了完善的食品安全质量控制体系，在关键环节上，制定了比国家标准更为严格的企业标准，进一步细化食品安全控制工作。另外通过产品质量安全追溯制度、严格的加盟商管理措施、完整的门店管理制度、健全的门店监督机制、良好的产品反馈机制等最大限度地保证销售环节中的食品安全质量控制。谢谢！

8、公司如何控制生产成本并保证产品质量，确保原材料的安全？

回复：您好。1、在控制降低生产成本方面，公司在原材料采购阶段，密切关注各因素对原材料供应的影响，研判风险，积极发挥规模采购优势，创新采购模式，不断降低采购成本；在生产阶段，通过各项精益改善项目，不断提升精益化生产水平，实现降本增效；2、公司高度重视食品安全风险的预防控制，利用数字化信息系统，对产品的原材料采购、生产加工、物流配送各个环节，进行严格的管控，充分确保原材料的安全，保证产品质量。谢谢！

9、巴比食品如何构建其食品流通网络以确保产品新鲜度与高效配送？

回复：您好。在原材料采购环节，公司持续加强供应商原料品质管理的前置化，对不同类型的供应商及原材料进行分级、分类管理，确保原材料优质新鲜。在仓储环节，公司建立了独立的常温、冷藏、冷冻库等，冷藏及低温要求的存储库均采取了全自动温控系统控制。在生产加工环节，公司建立了关键控制点管控、工艺检查、食品安全专项检查、环境微生物控制、出厂检验等管控体系，确保食品安全新鲜。在产品配送环节，公司从物流车辆的硬件控制、温度控制、环境控制以及物流人员的安全管理等方面重点实施管理，通过智能线路规划实现装载率优化、配送线路优化；通过智慧配送平台TMS系统实现了物流车辆配送动态实时跟踪及车辆装载实况看板功能，全程监控冷藏车厢内的温度及行车路线，保证车厢温度控制。公司严格的物流监控措施和责任明确的物流管理制度，确保了物流环节上的质量控制，使公司的产品能够在最合适的低温和卫生环境下储存、运输，以期最大限度地保证产品在运输过程中的安全与新鲜，并准确、及时、安全送达至门店。谢谢！

10、公司在生产过程是如何实现高度自动化的？食品安全保障措施有哪些？

回复：您好。公司目前除指定手工工艺产品外，其余产品由生产线进行流水线式生产。公司依托SAP系统，在整体供应链上实现了销售订单(SD)、生产计划下单(PP)、生产制造(BOM)、物料需求计划(MRP)、产品入库、物料采购(MM)、品控质检(QM)、财务及成本核算(FICO)管理。同时使用智能分拣系统提升了仓库业务运作及拣配的准确性；生产可视化监控系统的实施，达到了实时监控查看企业各生产环节及质

量追踪的目标；TMS物流管理系统实现了物流车辆配送动态实时跟踪及车辆装载实况看板功能，一系列智能化系统的运用，实现了公司供应链全链条的智能数字化管理。在食品安全保障方面，公司对采购、生产加工、贮存、销售、售后服务等过程进行严格的控制，源头控制确保优质食材，对关键控制点进行在线监控，储存及运输全程冷链监控，提高了食品安全的保障系数，能最大限度地保证生产出品如一的优质产品。谢谢！

11、从半年报得出每个巴比门店日均销售额大约1200，而袁记云饺日均营销额大约3500，米村伴饭就更多了5000多，你们少了中晚餐场景少了很多营业额。有些地段寸土寸金只做一餐生意会很多加盟商抛弃。

回复：您好。公司定期报告披露的特许加盟销售收入为公司面向门店的不含税销售额，即加盟门店的不含税采购额，门店营业额一般为含税采购额的2-3倍，公司直营门店2023年单店不含税营业额约为138万。关于提升中餐晚餐销售额方面，公司已结合门店特点，主要依托外卖平台拓展中晚餐消费场景，推出了如饺子、馄饨、牛肉粉丝汤、胡辣汤、粥品等一系列中晚餐产品，力求不断提升非早餐时段的销售额。除此之外，公司极少量门店也增设了堂食位置。未来，公司将继续推出更多受消费者欢迎的中晚餐产品，不断提升单店销售额。谢谢！

12、董事长好！早餐类客单价低，平均6-7元，袁记云饺和米村伴饭这种预制菜门店平均客单价25元，公司有无在一些有中晚餐需求的门店增添中晚餐堂食品类。有些位置不错门店只做早餐效率太低，浪费大好流量。

回复：您好。公司已经在门店中推出中晚餐业务，公司结合门店特点主要依托外卖平台拓展中晚餐消费场景，外卖平台平均客单价超过20元。公司目前百分之七十的门店均已开通外卖业务，消费者可通过外卖平台选购更加丰富的中晚餐产品，如饺子、馄饨、牛肉粉丝汤、胡辣汤、粥品等中晚餐产品。除此之外，公司极少量门店也增设了堂食位置。公司将继续推出更多受消费者欢迎的中晚餐产品，欢迎您关注选购。谢谢！

13、董事长好！巴比食品的中晚餐发展一直不尽如意。好的点位一天只做一餐是一种浪费。有没有做类似袁记云饺的店型的打算。袁记云饺可以做中晚餐全国3000家门店，年营收能有40多亿。

回复：您好。感谢您的建议。为不断提升单店收入，公司已结合巴比门店的特点，依托外卖平台拓展中晚餐消费场景，增加适合中晚餐销售的产品，提升全天的销售额。谢谢！