

中饮巴比食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-1107

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 _____
参与单位 名称	参加2025年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 11 月 14 日 15:00 - 16:00
地点	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
上市公司出 席人员	董事长、总经理：刘会平 独立董事：万华林 董事会秘书、财务总监：苏爽 证券事务代表：马晓琳
投资者关系 活动主要内 容介绍	1、尊敬的管理层，请问团餐业务主要是成品包子吗？影响团餐持续增长的因素主要有哪些？团餐最终的利润率和加盟门店供货相比是否低很多？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司团餐业务包括大客户与零售业务，主要销售成品包子、半成品菜和馅料等产品。在大客户业务方面，公司持续聚焦产品体系优化与分渠道布局深耕，未来有望通过提升渠道定制服务能力，精简SKU等措施实现稳健增长。在零售业务方面，公司依托敏捷柔性的供应链体系，精准把握并快速响应多元客群的需求变化，推动客户持续拓展和核心客户合作深化，未来有望通过提升大单品打造能力、开拓高势能客户等措施实现规模扩张。 在利润率方面，团餐业务利润率与具体渠道客户较为相关，整体来看，团餐业务最终利润率略低于加盟门店利润率。谢谢！ 2、尊敬的管理层，祝贺公司找到了小笼包的堂食新店型，而且小笼包这个品类不仅可堂食也可外带，为门店增收提供了抓手，希望公司能把小笼包这个品类给做透，让人想起小笼包就想到巴比。公司通过前期小10家新店型的观察，怎么看待手工小笼包店的开店潜力？是否对公司突破北方市场有更好的切入点呢？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司经过多年的行业深耕以及对单店模型打磨探索，于今年下半年向市场正式推出了以手工小笼包为主打产品的新店型，包括堂食新店型和外带新店型。目前现有手工小笼包新店开业以来，营业额基本保持稳定较高水平，一般为公司传统外带门店的2-3倍。公司认为，手工小笼包新店型打造了以手工小笼包为核心的高品质堂食产品矩阵，客单价锁定10-15元区间，精准匹配当下消费者对现制现售、新鲜美味、方便快捷、高性价比及烟火气的核心诉求，成功填补了市场10-15元价位高品质用餐的需求空白。此外，老面小笼包与薄皮小笼包两类主打产品广受南北消费者青睐，拥有广阔的市场需求空间，门店全国化拓展具备可观前景。谢谢！

	3、尊敬的平哥，关于包子出海，公司是否有提上日程的方案？请问包子出海的难点、痛点在哪里？近期看到柬埔寨有模仿巴比的包子铺，请问公司若计划出海，会首先进入哪些国家？ 回复：尊敬的投资者，您好！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，受到海外华侨与外国友人的一致好评。公司将持续关注海外餐饮的发展情况，未来希望推动更多中华包点美食走向海外市场。谢谢！ 4、董事长好，巴比手工小笼包店型优秀如果日营业额能达到5000，可对比优秀的茶饮连锁品牌古茗，古茗奶茶店日均营业额5000，因公司毛利和净利率不及古茗，大约新增1500家门店就可以再造一个巴比。古茗在华东区域大约5000家门店，3个古茗对应一家巴比，巴比在华东地区新增新模式1500家非常有可能。新模式加快拓展脚步在江浙多开些试点门店让更多加盟商看到，吸引更多有实力的加盟商加入。 回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议！ 5、尊敬的管理层，请问外卖目前占公司总营收的比例有多高？23年、24年和今年前三季度外卖占比能否分享一下？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司门店业务主要是加盟模式，门店向公司订货。从华东地区来看，经公司抽样测算，24年公司前三季度外卖占比约为14%，25年前三季度外卖占比约为19%。谢谢！ 6、董事长好，公司的新模式手工小笼包打破巴比只是早餐店的固有印象，让生意覆盖早中晚，大幅提升了单店营收。现在很多包子品牌看到了小笼包店广阔的发展前景也开始布局小笼包店型，请董事长介绍一下巴比公司未来这种店型的发展计划。 回复：尊敬的投资者，您好！公司打造的手工小笼包新模式店，营业额较传统的外带店实现了较大幅度的增长，未来，公司将通过利用现有的门店进行升级改造、寻找更好的点位进行开店，并通过增加手工小笼包等产品来打造手工小笼包的纯外带店等方式进行新模式门店的扩张。公司预期在今年年底前在各区域开设20家新店型的标杆店，并希望明年通过以点带面、顺势而为的方式进行门店的逐步扩张。谢谢！ 7、董事长好，公司大包子产品有无使用老面工艺的计划，新开的巴比小笼包门店，大包子明显没有小笼包好吃。大包子售卖情况明显不如小笼包。为啥人愿意花6-9块买小笼包，也不愿意花2块买大包子。很明显是包子不好吃。面老爹包子铺使用老面工艺，在你们开倒闭的地方也能开的生龙活虎，他们宣传加盟商可以4点到店开始制作，你们2点半到店，有累有辛苦还赚不到钱。 回复：尊敬的投资者，您好！公司专注于中式面点速冻食品的研发、生产与销售，拥有强大的新品研发能力和供应链能力，并致力于不断提升门店产品的标准化来提升门店的出品质量和降低加盟商的劳动强度。公司将持续保持对市场各类新品的调研和关注，力争为消费者提供更加健康、美味、丰富的产品。感谢您的建议，谢谢！
--	--

8、平哥好，我问两个问题，一个是最近关注到公司的店面转型，想问一下店面改造后，除了卖巴比的包点，也销售其他的餐食，其他的餐食有哪些是公司供应，哪些是店面自主的？巴比与非巴比的营业额占比大概分别是多少？对于非巴比供应的餐饮，公司是如何管理的？第二个问题：关于外延收购的连锁企业，对于这些连锁企业本身的店是以加盟的形式进入巴比体系吗？公司并表这些子公司，是由子公司给这些新加入的店面做供货吗？如果店面还是以加盟形式进入，那么收购的估值是怎么算的？除了本身的净资产，即主要关注的估值参考项是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！1、公司加盟门店销售的产品或使用的食材原料基本为公司中央厨房统一供应，极个别产品如茶叶蛋等由门店自行采购；2、外延收购的连锁企业的加盟门店是以加盟形式进入巴比体系，并统一由公司中央厨房向门店供货。估值方面，公司结合拟并购品牌的实际情况，如营业收入、利润、门店数量等因素综合考虑进行合理估值。谢谢！

9、这个是之前有预征集提问过。就是最近看到公司的上市5周年记录短片及平哥的短视频，很有感触。了解到平哥是要带领巴比成为世界级的公司，其中遗憾的是5年内错过了对人才的培养。想借用德鲁克的“经典三问”，请问平哥，巴比的事业是什么？将是什么？应该是什么？同时看平哥分享过巴比要经受住诱惑，以平常心做正确的事，想问这是受巴芒或段永平经营哲学的启发，还是自己在经营中感悟出来的？请问平哥，对自己影响或企业经营特别大的书与思想是什么？最后一问是：关于研发了18年的生胚技术，请问是因为前面17年没有过度关注和投入，还是因为最后一年突发试验出什么？请问这项技术的研发门槛会被竞争对手习得吗？有专利吗？

回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注，公司始终聚焦中式面点赛道，以长期主义深耕企业价值，专业从事餐饮连锁经营及中式面点的研发、生产与销售超20年，公司将坚守“让世界爱上中华美食”的使命，恪守“良心树品牌、匠心铸品质”的企业精神，不忘初心，努力将公司打造成世界级餐饮连锁、食品工业企业！公司的经营理念是公司的实践感悟与优秀哲学的共鸣。冷冻生胚包子技术是公司持续投入的厚积薄发，核心壁垒稳固。谢谢！

10、财报显示，Q3营收同比+16.74%，但归母净利润同比-16.07%，扣非净利润却+25.53%。请问董事长，归母净利润下滑主要受哪些非经营性因素影响（如公允价值变动、资产减值、股权激励费用）？公司计划采取哪些措施（如优化投资结构、控制费用）在后续季度扭转净利润增速低于收入增速的局面？

回复：尊敬的投资者，您好！公司通过天津君正投资管理合伙企业（有限合伙）间接持有的东鹏饮料股份，2025Q3公司归母净利润下滑主要受减持东鹏饮料股份所带来的公允价值变动收益减少所致，扣非净利润更能真实的反映公司的经营结果。后续随着公司所持东鹏饮料股份的减少，公允价值损益变动对净利润的影响将逐渐下降。谢谢！

11、团餐收入Q3同比+11.63%，占比超20%。请问独立董事，团餐客户集中度如何？是否依赖少数大客户？若餐饮行业政策变化或客户流

	失，公司如何规避风险？是否有提升团餐毛利率的具体措施（如供应链集中采购、数字化管理）？ 回复：尊敬的投资者，您好！1、公司团餐业务的客户类型主要包括团餐企业、食材供应链企业、连锁餐饮、便利连锁、新零售平台五个渠道，不存在依赖少数大客户的情况。2、面对餐饮行业政策变化或客户流失，公司将持续以“优化产品，深耕客户、双线拓量”为核心抓手，通过提升渠道定制服务能力、精简SKU、提升大单品打造能力，开拓重点高势能客户等措施规避风险，实现团餐业务的持续增长。3、公司将持续贯彻生产端的提质增效的各项举措，并不断优化投入产出比，调整产品数量和结构，以推动团餐毛利率的不断优化。谢谢！ 12、财报未详细披露新店型（如“小笼包堂食店”）、并购品牌及区域市场的单店收入、利润率等关键数据。请问证券事务代表，未来是否会自愿披露更多细分数据（如各品牌门店数量、同店增长率）以增强透明度？是否通过季度运营简报或线上路演解释单店修复进展？ 回复：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议！ 13、华东区域收入占比超82%，而华南、华中、华北增速显著低于华东。请问独立董事，公司如何提升非华东区域的竞争力（如产品本地化、营销投入、供应链优化）？是否存在过度依赖华东市场的风险？是否有计划通过股权激励或区域负责人KPI调整推动全国化布局？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司坚定不移的围绕门店业务和团餐业务双轮驱动及全国化布局的战略目标，积极采用内涵式增长和外延式拓展并重的发展策略来实现公司业绩的持续稳健成长，近年来华东以外市场区域门店数量和收入规模持续稳步发展。同时，公司对各区域子公司实行总经理负责制及一系列激励制度，充分调动团队积极性进行各区域业务的拓展。谢谢！ 14、公司当前PE处于行业中位，但中小股东关注长期回报。请问是否有计划通过股份回购、提高分红比例或并购优质资产提升股东价值？针对青年投资者，是否会通过新媒体渠道（如雪球、抖音）加强沟通，解释公司战略？ 回复：尊敬的投资者，您好！上市以来，公司始终致力于通过提高现金分红比例、实施股份回购等方式提升股东回报，2024年度，公司现金分红总额超1.91亿，并实施回购注销股份约1.2亿元，现金分红和回购金额合计超3亿元，占公司2024年度合并口径归属于上市公司股东净利润的比例为112.63%。同时，公司多次成功开展行业整合实践提升公司价值。目前公司已开通巴比食品投资者关系官网、官方公众号、投关小程序，并通过开展业绩交流会微信视频号直播等方式多渠道触达投资者。未来公司将通过更多新媒体渠道加强与青年投资者的沟通交流。谢谢！ 15、Q3毛利率29.6%（+2.81pct），费用率整体优化。请问财务总监，毛利率提升主要源于原材料成本下降还是规模效应？费用优化是否可持续？未来是否通过自动化生产或数字化系统进一步降本增效？研发费用率0.56%是否足以支撑新品迭代？ 回复：尊敬的投资者，您好！1、2025Q3公司毛利率提升主要受益于
--	--

	原材料采购成本的下降。2、在费用端，公司有望持续通过提高自动化生产水平，精益改善项目不断落地、排产优化等措施实现提质增效。3、在研发方面，公司已在各区域设专属研发部门，持续高效开发新品并推进工艺革新，强化核心竞争力。谢谢！ 16、经营性现金流净额Q3同比+29.33%，但并购支出较大。请问财务总监，公司如何平衡并购扩张与现金流健康？是否有计划通过股权融资或债务工具支持收购？并购标的的估值合理性及业绩对赌条款如何设计？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司账上现金流充裕且并购企业规模适中，公司将始终立足于股东利益最大化的角度，结合资本市场情况、自身发展战略、资金需求等各方面因素综合评估并谨慎决策。谢谢！ 17、2025年前三季度净增门店791家（新开1568家，闭店777家），Q3单季净增249家（新开541家，闭店292家）。请问董事长，闭店率较高的原因是什么（如选址失误、加盟商亏损、竞争加剧）？公司如何优化加盟商的筛选和扶持机制以降低闭店风险？全年1000家开店目标是否调整？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司闭店原因主要包括加盟商个人原因、门店租期到期、部分门店经营能力较弱，周边竞争加剧、商圈人流量变化等。针对上述闭店原因，公司后续将有针对性的对门店采取帮扶措施，以改善闭店率。在开店目标方面，公司目前开店节奏基本符合年初制定的开店目标。谢谢！ 18、华东区域收入增长迅速，得益于“蒸全味”“青露”“慢乡人”等并购品牌。请问董事长，并购门店的业绩贡献占比及利润率表现如何？未来如何避免因品牌整合导致的运营摩擦？是否存在商誉减值风险？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司近年来积极推动行业整合发展，与一些在区域市场具备较强竞争力的品牌达成了并购合作，进一步优化了市场布局，扩大了公司的市场份额。当前并购品牌与公司较好的完成了供应链及运营端的合并整合，利润率与公司整体水平匹配，同时包点行业市场空间广阔，公司将借助被收购品牌的市场运营经验进行区域市场的进一步扩张。目前，各并购资产整体规模适中且资产质量良好。谢谢！
--	---