

## 中饮巴比食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-0502

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2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026年5月28日 13:00 - 14:30
地点	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 视频直播+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	<p>1、注意到公司的董事会秘书是由财务总监兼任的，关注到证监会新发布的《上市公司董事会秘书监管规则》中有部分关于董事会秘书独立性的要求，请问董事长：公司后续会就人员任职的合规性做出相应人事调整吗？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司已关注新规要求，公司将根据《上市公司董事会秘书监管规则》的要求及公司实际情况完成相关调整工作，确保任职合规，具体进展请关注后续公告。谢谢！</p> <p>2、刘董您好。首先祝贺公司在2025年实现了营收18.59亿元（同比增长11.2%）和扣非归母净利润2.45亿元（同比增长16.7%）的双增长，展现了极强的经营韧性。虽然归母净利润因持有的东鹏饮料股票公允价值变动影响同比微降1.3%，但主业盈利能力正在稳步提升。目前公司明确将“手工小笼包”新店型作为未来2-3年的核心增长引擎，并定下了2026年保底600家、冲刺700家的开店目标。请问管理层，在新店型从1到N的快速复制阶段，公司将如何平衡“极速扩张”与“单店盈利质量”之间的关系？面对市场上可能出现的快速模仿者，除了供应链壁垒，公司在品牌护城河与差异化竞争上还有哪些顶层战略布局？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好！公司在追求开店目标的同时，始终将单店盈利质量放在首位，通过对加盟商的全链路赋能实现规模扩张与经营质量的良性协同。一方面，新店型的盈利模型已得到充分验证，新开手工小笼包店日均营业额约为传统鲜包店的2倍，公司开店节奏由市场赚钱效应驱动而非盲目扩张推动；另一方面，公司将会通过增加运营人员、标准化管理、视频监控、“神秘顾客”等各项举措的实施来确保新开店质量。</p> <p>除供应链壁垒外，作为上市公司，公司多年引领中式面点连锁行业发展，建立了广泛的品牌认知与信任基础，深受广大加盟商及消费者群体的信赖。同时，依托深耕行业20余年的沉淀，公司形成了强大的组织能力以及对加盟商的精细化管理能力，并在前期针对新店型的筹</p>

建、开业、运营等方面成功打磨开发了一系列完善的标准化体系，确保公司新店型在快速扩张中保持服务与品质的一致性。这种精细运营能力，是竞争对手难以在短期内复制的核心软实力。谢谢！

3、万独董您好。2025年公司拟每股派发现金红利1.20元（含税），现金分红总额占净利润比例高达105%，我们非常认可这一高比例分红的举措。但我注意到，2025年末公司特许加盟门店数量达到5909家，净增766家，而到了2026年一季度末，门店数回落至5890家，一季度累计闭店188家。作为独董，您如何看待当前较高的门店闭店率？公司在推进并购品牌（如青露等）的标准化管理与存量门店优胜劣汰的过程中，应如何更好地保障加盟商的合法权益与单店存活率，从而避免因门店频繁更迭影响公司的长期稳健经营，切实保护中小股东的长远利益？

回复：尊敬的投资者，您好！2026年一季度末门店数量较2025年底有所回落，核心原因是公司持续在推进并购品牌门店的标准化管理与质量优化，部分运营不达标或者粘性不高的门店会自然出清。同时，公司2026年一季度闭店数量较2025年同期有所回落，反映了公司闭店情况在逐步改善。公司始终坚持与加盟商共生共赢的生态根基，多年来始终围绕“提升加盟商收入”的核心目标，从硬件升级、外卖运营、产品优化、营销创新、培训扶持等多维度构建了全链路赋能体系，系统性优化单店盈利模型，并取得了显著成效，2025年二季度以来公司单店收入水平企稳回升。未来公司将持续深化单店提质增效，加快手工小笼包新店型规模化复制，推动门店业务实现更高质量的可持续发展，切实保护中小股东的长远利益。谢谢！

4、苏总您好。从财报来看，公司的成本控制成效显著。2025年全年毛利率为28.5%，2026年一季度进一步提升至27.91%（同比提升2.44个百分点），这主要得益于猪肉等原材料成本的下降。我想问的是，这种由原材料价格下行带来的毛利红利是否具备可持续性？如果未来猪肉价格出现周期性反弹，公司在产品定价和内部降本增效方面有哪些具体的对冲预案？此外，2026年一季度团餐渠道收入同比下降3.4%，公司表示是主动优化客户结构。请问财务部对未来大客户零售业务的利润率有何具体指引？该业务在剔除低效客户后，能否在未来几个季度实现高质量的恢复性增长？

回复：尊敬的投资者，您好！在原材料成本方面，公司密切关注原材料价格波动情况，结合生产需求，适时开展竞争性谈判、锁价锁量等方式平抑原材料价格的波动。在大客户零售业务方面，公司将继续以“优化产品，深耕客户、双线拓量”为核心抓手，持续聚焦大客户及零售业务的新品开发、渠道拓展与营销深化，积极追求高质量增长。谢谢！

5、马代表您好。我关注到近期有超过70家机构对公司进行了密集调研，市场对公司的关注度非常高。但在2026年一季度，受春节较晚及门店升级改造等短期因素影响，单店收入出现了一定波动。请问公司在加强投资者关系管理、稳定市场预期方面有哪些新举措？特别是针对市场关切的‘手工小笼包’新店型，目前的实际落地数据（如已开业的116家门店）其日均营业额是否真的能稳定达到传统鲜包店的2倍以上？公司能否给予更透明、更高频的新店型经营数据披露，以增

**强二级市场投资者的持股信心？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司一直注重投资者关系管理，积极通过电话、邮件及互动平台等多种方式与投资者保持沟通，回复，解答投资者反馈的信息与问题。2025年，公司召开了3次定期报告业绩说明会，其中2024年度暨2025年第一季度视频业绩说明会在上交所上证路演中心首次采用视频与网络互动形式召开。2026年，公司召开2025年度暨2026年第一季度业绩交流会，在会前同步开放上海央厨参观与工厂旗舰店产品试吃两大体验环节，为投资者全方位了解公司提供了窗口。后续公司将根据业绩披露情况和市场动态安排相关路演和推介活动，持续加强与市场各主体的沟通交流，传递公司价值。谢谢！

**6、董事长好，公司应重视老面小包子这一细分市场，塔斯汀老板原来是华莱士加盟商后面自己创业，将中国传统老面发酵与汉堡结合，6年时间门店数发展到一万多家。老面小包子品牌我市场观察已经有几家发展到四五百家规模了。连你们上海招远路加盟商也把门店转让在江西开创老面小包子品牌，做的还不错一天营业额1-2万，消费潜力不比上海差，已经开了2家，年底准备开10家店。希望公司抓住空白市场发展先机，别等了别人把市场都占了。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司长期关注并分析包点行业动态趋势，精准洞察消费者需求变化，凭借多年的行业深耕以及对单店模型打磨探索，已于2025年下半年向市场正式推出以手工小笼包为主打产品的新店型。手工小笼包新店型通过打造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，叠加公司对新店型的持续迭代打磨和全链路扶持，目前新店型日营业额为传统店型的2倍。同时公司兼顾扩张速度与质量，确保以高品质的产品和服务抢占空白市场，截至2026年一季度末，新店型的门店数量已达140家，并力争于2026年末达到并突破600家的目标。谢谢！

**7、董事长好，请问公司组织架构是否能够支撑未来扩张。看公司门店发展情况基本上都是新开1000家，关闭1000家，门店增长基本靠收购门店。小笼包门店未来跑通，一年新开2000家到3000家，公司的组织架构能否跟上。面点汉堡品牌塔斯汀最高峰一年新开3600家门店。他们的门店投资比你们大多了，但是闭店率比你们低多了。**

**回复：**尊敬的投资者，您好！在组织架构方面，公司在完成新店型转型升级的可行性验证后，迅速组织各区域业务团队开展多轮系统化培训，将单店成功经验转化为可落地、可执行的核心能力。目前，公司已打造出一支覆盖全国四大核心市场、具备攻坚能力、精通新店型运营、深谙消费者需求的成熟团队。随着新店型持续复制推广，公司将动态配置运营人员，确保扩张过程不走样、标准不降低。在闭店率方面，公司传统店型闭店的主要原因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、周边竞争加剧等。针对上述闭店原因，公司将采取有针对性的门店帮扶措施，以改善闭店率。而公司新店型以高质量单店模型为支撑，开业成功率颇为理想。谢谢！

8、苏总您好，近期市场跌幅较大，公司是否有考虑进一步回购给与市场信心，防止市场在极端态下进一步踩踏？

回复：尊敬的投资者，您好！公司始终重视股东回报，近年来保持了稳健的分红政策，未来也将继续通过扎实的经营业绩为股东创造长期价值。关于回购事项，公司将结合市场环境、资金安排进行评估决策。谢谢！

9、董事长好，公司准备今年新开和改造600家小笼包门店，如何保障门店质量呢。调研了一些改造小笼包门店，因周围用户体量的不够，生意没有增长或者只增加10%20%。这样的凑数门店是不是没有必要改造。很多带着优质点位门店加盟你们，被你们拒绝了，说跟老店保护距离不够。怪不得小助理说咨询加盟一万多，最后一个季度下来只新开30家门店。都被你们给拒绝了。

回复：尊敬的投资者，您好！公司手工小笼包新店型在门店形象、装修布局、产品结构、设备器具等七大环节实现全面升级，平均单店订货额达到了传统鲜包店型的2倍，新店型推出后市场反馈良好，有效验证了单店模型的可行性。截至2026年一季度末，新店型已落地达140家。未来公司将通过增加运营人员、标准化管理、视频监控、“神秘顾客”等各项举措的实施来确保新开店质量。谢谢！

10、截止当前小笼包开了多少店呀，世界杯比赛和早餐时间重叠有没有考虑搞一些运营活动

回复：尊敬的投资者，您好！截至2026年一季度末，新店型已落地达140家。在品牌营销方面，感谢您的建议，公司将持续积极推进各类品牌营销活动，全力提升品牌势能。谢谢！