

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：2025-004

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）
参与单位名称及人员姓名	财通证券、广发证券、长江证券、华鑫公司、国盛证券、浙商证券等共计 80 人
时间	2025 年 10 月 27 日 19:00-20:00
地点	郑州
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 白瑞 董事会秘书 曹原春 财务总监 焦军军
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1、请简单介绍一下公司 2025 年第三季度经营情况。 答：2025 年第三季度，公司营业收入 49,177.36 万元，同比增长 4.27%；归属于上市公司股东的净利润 1,798.55 万元，同比减少 19.08%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润 1,950.61 万元，同比减少 14.00%。公司基本每股收益 0.19 元/股，同比减少 17.39%，稀释每股收益 0.19 元/股，同比减少 17.39%，加权平均净资产收益率 0.96%，同比减少 0.29%。报告期末，公司总资产 243,116.63 万元，比上年度末增长 4.71%；归属于上市公司股东的所有者权益 186,742.69 万元，比上年度末增长 2.50%。 问题 2、公司在新零售端的表现如何？主要做了哪些？ 答：公司利用在直营客户端产品研发和定制化生产优势，通过快速响应客户需求，加快产品创新能力，结合新零售端的市场

需要，与盒马、沃尔玛、永辉等建立合作。公司将进一步与客户建立深度合作，积极打造大单品，从而降低原材料和生产成本，提高综合毛利率。

问题 3、公司在经销商渠道产品和销售策略是否较前期有调整？

答：公司在稳基量的前提下，在经销商渠道做了结构性调整，以服务为导向，赋能经销商服务终端客户，如团餐、西快、商超熟食区等场景的客户，增加客户粘性，从而增加不同场景适配产品的销售。

问题 4、如何判断公司未来费用投放的可持续性？

答：从市场规模和宏观趋势看，食品行业依赖人口规模，目前整体人口规模稳定。从客户需求端来看，客户更注重产品创新、品质及服务的稳定性，而产品品质保障和新品研发需要长期且大量的资源投入，低价竞争不可持续，对行业内公司可持续盈利能力有较高要求。公司费用投放策略结合渠道发展结构，对小 B 端依据各自服务渠道特点，大力扶持服务终端渠道的经销商。

问题 5、公司三季度业绩改善的主要原因是什么？

答：行业整体呈现理性和稳定状态，公司三季度业绩提升主要源于销售渠道结构改善、大客户产品创新、供应链精益与内部挖潜效益体现，以及坚持推新拓渠策略（包括着力拓展差异化 C 端渠道）。

问题 6、公司在新零售渠道的业务开展情况如何？

答：公司积极拥抱新零售销售趋势，竞争优势在于将服务直营客户的产品定制化能力转化应用于新零售渠道，这也是公司在长期服务直营客户中积累的核心能力。公司随着与盒马、沃尔玛

	等新零售头部企业合作的加深，在销售规模提升的同时，也使公司的研发和客户服务能力在新渠道中得到验证和提升，为公司服务餐饮全场景及开拓新客户提供坚实的基础。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 10 月 27 日