

中国全聚德(集团)股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月25日(周四)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理周延龙 2、财务总监石磊 3、董秘唐颖 4、独立董事李建伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、领导们好，感谢你们代表全聚德公司认真所做的这个业绩说明活动，能理解公司对待投资者的认真负责态度。我多年满仓持有贵公司股票，虽然收益一般，但我相信终有一天会有超额回报的，希望领导们发挥机智勇敢的首都风格，让这一天早日来临，以回馈众多长期投资者的厚爱</p> <p>感谢您的支持关注！全聚德今年将迎来160年诞辰。品牌的成长是一代又一代消费者、投资人关爱扶持的结果，是一代又一代全聚德人接续奋斗的结果。集团公司成立后，特别是2007年上市以来，公司快速发展，但也存在着一些问题。全聚德管理团队将以守正创新为老字号发展的根本遵循，持续推进餐饮运营商业化的实践，大力推进餐饮产品食品化的落地，努力实现品牌的</p>

数字化、年轻化。希望投资者和消费者继续支持关注品牌的发展，我们一定不负大家的厚爱，全力以赴，把全聚德做成消费者心中该有的样子。感谢您的关注和提问！

2、感谢唐颖董秘刚才的回复。“全聚德上市时有较多全聚德员工自然人持股,请问现在在职全聚德的还有多少位?”并不是问持股情况,而是想知道当初这些自然人还有多少人仍然在职,是否人数也不能披露?

尊敬的投资者,您好!2007年上市时公司员工持内部职工股人数约为1100人左右。截至目前,绝大部分持股员工已经退休了,或有工作的变化,已从公司离职。感谢您的提问和关注。

3、24年有没有什么创新业务?

您好:2024年,公司将继续深化守正创新的落实。其中:在餐饮方面,坚持季度创新、年度更新的菜品管理机制,加大创新菜研发力度,打造产品好味道,传递产品的“正宗味”、“新鲜味”和“健康味”。对部分存量门店进行场景升级,按计划开发多品牌新店。

食品方面,重视年轻消费者对产品文化内涵和品牌差异的关注,在新赛道深度挖掘鸭类产品,继续打造爆品,形成老字号食品特色系列。谢谢您的提问。

4、您好啊,建议公司提升人效,多开店,往发展势头强的二三线城市扩展。走平民路线,小而精,不需要太高大上,虽然现在人均100多都可以吃的很好,但给人感觉有点不接地气,消费太高。宣传上可以侧重平民消费价不算高,但质绝对。希望公司未来发展越来越好,多给股民回报。谢谢几位领导

您好:集团公司旗下华东区域公司是负责京外发展的主要力量,发展势头强劲的二、三线城市正是我们的扩展重点。我们始终遵循“做消费者身边的餐厅”的宗旨,在确保品质的同时,针对不同消费需求,努力提供物超所值的餐饮消费体验。感谢您的提问与关注。

5、公司管理层和员工对效益有紧迫感吗

您好：在 2023 年实现业绩扭转的背景下，结合 2024 年以来的市场变化，我们深切感受到实现企业持续向好的巨大压力。虽然一季度经营情况较好，但我们丝毫不能放松，未来将继续推进年度各项重点工作，努力实现年度目标任务。感谢您的关注和提问！

6、目前全聚德品牌评估价值是多少？对公司股价是否有正面影响？

您好：2019 年 6 月 26 日，世界品牌实验室主办的(第十六届)“世界品牌大会”上发布了 2019 年《中国 500 最具价值品牌排行榜》，“全聚德”品牌价值为 258.12 亿元人民币。公司一直以老字号品牌保护与传承为己任，坚持守正创新，在持续加大品牌保护力度的同时，弘扬品牌文化内涵，保持品牌特色，提升品牌影响力，在适当的时机我们会向新兴领域进行品牌的延伸和拓展，从而为集团持续发展注入强劲动力，感谢您的提问！

7、送一建议，全聚德最缺烟火气，大排档版本的全聚德可以开遍全国

您好：全聚德的烟火气就是全心全力为顾客服务，特别感谢您的建议，我们会针对不同商圈、不同消费需求，开设品牌门店，更好服务市场，服务消费者。感谢您的提问与关注。

8、贵公司是否考虑在商业中心布局餐厅，或成立年轻子品牌吸引更多消费群体？

您好：集团公司已经着眼于门店小型化、菜品精致化等举措，开始在全国有影响力的商业中心区以及新商圈布局新门店开发，也已着手在品牌建设上多层次布局，通过品牌持续焕新，以满足不同年龄段消费者的体验需求，扩大市场占有率，保持集团公司良好发展态势。感谢您的提问与关注！

9、你好，请问年终奖的规模有没有控制，今年会不会再次发年终奖发到亏损，宁可都发了也不要业绩，漠视二级市场股东利益。

尊敬的投资者，您好！公司目前执行的业绩考核政策，年终

以全年业绩完成和重点任务完成情况为考核依据，体现薪酬与整体经营成果的一致性，所以奖励占比较大，由此年底计提金额较大，对季度业绩带来影响。公司高度重视盈利能力提升，努力提高企业价值和股东回报。感谢您的提问与关注！

10、去年股东大会吴金梅董事长就承认市值管理没做好，去年股价还 12.6 呢。现在多少钱？现在的业绩总比去年好吧？现在股价个位数

尊敬的投资者，您好！非常感谢您对公司的关注，同时欢迎您来参加公司的股东大会，就相关问题可以与公司管理层进行深入沟通。感谢您的提问与关注！

11、公司如果把房产，品牌和员工整体租出去，只收租金是不是比现在效益好？

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年归母净利 6,004 万元，扣除非经常性损益后的归母净利润为 4,719 万元，主营业务的盈利能力大幅提升。公司将持续聚焦主营业务，努力提升公司盈利能力和综合竞争力，实现盈利水平提升的目标。感谢您的提问与关注！

12、你们的股价一直被量化资金操控，你们是否关注过？这个量化资金反复收割散户你们是否了解？每次收割散户数量在 5000 你们知道吗？

您好，非常感谢您的关注与提醒，我们会密切关注股票价格走势，谢谢您的提问。

13、今年成立 160 年，没有任何回馈股东活动，没有分红，只有给股东一个稀巴烂的市值，你们可以不回答我的提问，那我们就只能股东大会见了！肯定要给广大股东一个合理解释！

尊敬的投资者，您好！公司旗下全聚德品牌将迎来“160 周年庆”，公司将通过举办“天下第一楼”专场演出、160 道经典名菜会展、寻找老顾客和老故事等系列主题活动，深挖文化价值，释放品牌活力，重塑老字号新形象。同时欢迎您来参加公司的股东大会，就相关问题可以与公司管理层进行深入沟通。感谢

您的关注！

14、公司股价 10 几年一直在下跌，市值已经不及 10 年前的三分之一，加上货币贬值可能不及五分之一，管理层觉得这种情况正常吗，不要老生常谈是二级市场的原因，管理层有信心做大市值吗？

尊敬的投资者，您好！公司和管理层会全力以赴，守正创新，借助品牌 160 年诞辰的宣传契机，努力实现经营的持续好转，同时以提质增效重回报为核心，通过良好的业绩表现、规范的公司治理，努力提高企业价值，积极回报投资者。感谢您的提问与关注！

15、公司人工成本占收入三分之一多，役情期占二分之一多，这样的薪酬体系基本与效益关系不大，公司怎么看？

尊敬的投资者，您好！ 餐饮行业属劳动密集型行业，用工人数量多，工资基数大，人工成本占比高。从薪酬结构上，公司着力向一线员工倾斜，对管理层员工引入灵活的薪酬考核机制，提高与企业效益挂钩部分的薪酬考核比例，严格考核，在部分门店实行经营者薪酬与经营成果“强挂钩”，充分调动员工积极性，也体现考核的强约束性。公司将逐年改进薪酬考核体系，促进公司经营效益的提升。感谢您的提问与关注！

16、周总，您好！看到报道，公司在数字化方面有很多进展啊，能详细讲讲么？谢谢啊！

尊敬的投资者，您好！近年来，全聚德以“人货场”三个维度焕新老字号数字化之路，全面推进数字化转型升级。从“人”的维度，打造面向年轻消费群体的“萌宝星厨”，并采用线上视频+直播、线下巡演+教学等形势抢占顾客心智。从“货”的维度，搭建微信商城“全记货铺”等各类销售平台和渠道，并建立多元营销宣传矩阵。从“场”的维度，搭建数字化的场景，提供数字化的服务环境，如全聚德前门店的光影餐厅，全聚德王府井店宫囍·龙凤呈祥餐厅等。综上，公司将持续推进数字化进程，努力通过数字化、平台化的运营，实现对年轻消费主体的拥抱。谢谢

您的提问。

17、很多顾客不会卷烤鸭，服务人员是否有固定流程指导顾客卷烤鸭？

您好：我们会根据顾客需要，服务人员会当堂给顾客做卷烤鸭的示范，并指导顾客进行实操，保证顾客的用餐体验。感谢您的提问及关注。

18、截止 2023 年 12 月 31 日，按持股由高到低排列，第 50 名股东持股多少？第 100 名股东持股多少？

您好：公司会在定期报告中披露前十大股东持股情况，感谢您的提问。

19、公司基本工资与效益工资的比例是多少

尊敬的投资者，您好！公司遵循以岗定薪、薪随岗变、绩优薪优的原则，实现岗位价值、业绩贡献与薪酬收入的紧密挂钩，为员工提供具有市场竞争力的薪酬，更好地吸引、激励与留住人才。同时实行薪酬的动态调整，分为整体普调和个别调整，兼顾内部公平和外部竞争，充分调动、激发员工工作积极性。根据目前的工资结构，公司所有员工的工资结构中都有与业绩考核结果相关的效益工资部分，其中管理者的效益工资部分占比相对更高。感谢您的提问和关注。

20、公司股价 10 几年一直在下跌，市值已经不及 10 年前的三分之一，加上货币贬值可能不及五分之一，管理层觉得这种情况正常吗，不要老生常谈是二级市场的原因，请问管理者有人负责吗，你们将来如何做大市值。

尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视市值管理，我们将不断优化和扩大公司的资产质量，持续做好经营管理工作，努力提高企业价值和股东回报，同时继续通过多种方式积极维护公司市值。感谢您的提问与关注！

21、贵公司加盟门店较多，餐品、服务的规范化，如何管理？

您好！全聚德品牌多年来通过直营+加盟的方式连锁化发展，具备了一定规模。对于直营企业，我们通过北京总部的餐饮运营

中心和区域公司两个平台，加强菜品和服务的统一管理；对于加盟企业，我们通过餐饮运营中心连锁团队定期全覆盖的巡检，实施原料采购、产品质量、服务水平等方面的监督指导。感谢您的关注！

22、公司在宣传方面能否加强，在各大短视频平台，电视广告都没见到公司宣传

尊敬的投资者，您好！目前公司基于品牌 IP 萌宝鸭，打造“萌宝星厨”直播间和萌宝星厨团队传播矩阵，线上与抖音等热门平台深度合作，采取视频+直播，向年轻一代消费者传递老字号非遗技艺、深厚历史积淀，传播品牌文化。线下举办“萌动万物”文创节，推进食育教育，走进学校弘扬中华饮食文化，搭建和完善品牌数字化传播体系，着力打造老字号品牌与 90 后、Z 世代消费者的“同频共振”，公司还会持续做好品牌宣传，感谢您的提问与关注！

23、五一小长假有没有促销活动？

尊敬的投资者，您好！五一期间，公司将着眼于消费者线下体验以及新品尊享等推出特色营销活动。如线下举办“大葱”造型气球的表演与消费赠予；全聚德门店新品菜品尝鲜，新款创意冰品的促销等，力争通过丰富多彩的营销活动，提升顾客就餐体验，让顾客在老字号感受到浓郁的假日欢庆氛围。感谢您的提问及关注。

24、去年四季度北京旅游业如此火爆情况下，公司竟然季度亏损，说是发年终奖造成的。能不能重视一下二级市场股东利益，切实控制一下成本费用！把公司利润搞上去

尊敬的投资者，您好！公司非常重视降本增效，将采取各种措施实现成本费用控制目标。同时，公司也将努力提升营业收入水平，丰富经营内容，降低营业淡旺季的影响，最终实现盈利水平提升的目标。感谢您的提问与关注！

25、请问公司管理层对今后几年公司盈利能力有没有信心？

您好：全聚德集团在疫情期间，经受了巨大的挑战和考验，

2023 年经过努力，抓住市场好转的机遇，实现了初步扭转，极大地提振了全员士气，扩大了品牌影响。2024 年我们将全力以赴，守正创新，借助品牌 160 年诞辰的宣传契机，努力实现经营的持续好转。未来几年，全聚德集团的管理团队将按照“十四五”规划的方向，真抓实干，锐意创新，带领全体员工一起实现老字号的再次辉煌。感谢您的关注和提问！

26、请问，目前全聚德的会员有啥活动？

尊敬的投资者，您好！会员尊享活动是经常且持续性的。如加入会员赠消费券，定期发放会员生日券，用餐抵扣会员积分等，同时会员积分商城也会推出多项尊享活动。定期我们也会举办会员消费满减、会员菜品尝鲜以及品牌联合营销活动。感谢您的提问及关注。

27、今天股票勉强到两位数，管理层有何感想？市值不如亏损的西安饮食有何感想？何时能价值回归？

尊敬的投资者，您好！公司管理层一直高度重视市值管理，我们将不断优化和扩大公司的资产质量，持续做好经营管理工作，持续提升企业价值和股东回报，同时通过多种方式积极维护公司市值。感谢您的提问与关注！

28、上市的餐厅企业中，公司的净利处于下游水平，在降本增效方面，公司在新的一年有哪些措施

尊敬的投资者，您好！公司餐饮门店的成本费用主要包括食材成本、人工成本、房租、能源费用等，拟采取的降本增效措施包括进一步优化供应链管理，提高集中采购比例，降低采购成本；优化人力资源管理，合理配置门店用工人员，合理安排劳务用工人员比例，提高员工工作效率；利用信息技术提高集约化管理水平，压缩日常运营费用等等。公司将在努力增加营业收入的同时，做好降本增效的工作，力争实现盈利水平的提升。感谢您的提问与关注！

29、现在的直播怎么看不到现场？直播仅仅是文字聊天吗？

尊敬的投资者，您好！本次年度业绩说明会采用网络远程方

式举行，投资者可登陆全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）参与本次年度业绩说明会。感谢您的提问与关注！

30、公司股价 10 几年一直在下跌，市值已经不及 10 年前的三分之一，加上货币贬值可能不及五分之一，管理层觉得这种情况正常吗，不要老生常谈是二级市场的原因，请问管理者有人负责人吗，你们将来如何做大市值。

尊敬的投资者，您好！市值管理是推动公司实体经营与资本运营良性互动的重要手段。我们深知市值管理的核心是价值管理，是价值创造与股东价值实现。公司一直高度重视市值管理，我们将不断优化和扩大公司的资产质量，持续做好经营管理工作，努力提高企业价值和股东回报，公司将继续通过多种方式积极维护公司市值。感谢您的提问与关注！

31、您好，请问公司的食品生产基地有几个？今后怎样重点发展食品工业？

尊敬的投资者，您好！公司目前有 2 个食品基地，均位于北京市通州区。按照公司“十四五”规划，公司战略定位为国内领先的多元化餐饮产业集团，打造“产品+服务+场景”新格局。公司将加快食品研发，将餐饮业务品牌和烹饪技艺优势进行快速复制，把“餐饮产品食品化”落到实处，包括：推出优势产品，提供好味道，继续打造百万级别爆品；重视年轻消费者对产品文化内涵和品牌差异的关注，提升产品口碑和附加值；拓展食品板块销售渠道，打通线上商城与线下会员体系，将餐饮与食品的线上线下场景并入，互相引流借力；加强品牌联名力度，借助品牌影响力整合渠道，吸引更多消费者；狠抓供应链、人工成本等内部管控，实现降本增效；拥抱新零售、新媒体，推进数字化转型，提升运营效率等。感谢您的提问与关注！

32、超市能买到全聚德烤鸭等产品吗？我们见不到。不能为吃烤鸭去趟北京。

尊敬的投资者，您好！感谢您对我们烤鸭产品的关注！目前

公司推出一款顾客体验感更好的冷冻切片鸭产品，通过烤箱、微波炉复热后居家食用，十分接近堂食烤鸭的口感和味道，在公司天猫、京东旗舰店等线上渠道销售，您可以随时随地通过线上购买，品尝到美味的全聚德烤鸭！

33、再次提问请回答 全聚德门店中午休息吗？

您好：全聚德门店的经营时间是根据所在商圈以及客流特点进行统筹安排的，多家门店都是线上线下全天持续运营，我们主要目标就是满足顾客的需求。感谢您的提问与关注。

34、听说全聚德门店中午还有休息时间，是真实的吗？

您好：全聚德门店的经营时间是根据所在商圈以及客流特点进行统筹安排的，多家门店都是线上线下全天持续运营，我们主要目标就是满足顾客的需求。感谢您的提问与关注。

35、现在内需不足，海外消费能力强，公司未来在海外如何规划

尊敬的投资者，您好！目前公司海外加盟门店经营良好，且均有着良好的品牌影响力，如全聚德温哥华店现为当地中餐品牌唯一一家米其林一星餐厅。今年，海外加盟的咨询踊跃，目前我们也在积极洽谈，着力加强海外加盟的开发，进一步扩大老字号品牌在海外的知名度和美誉度。感谢您的提问和关注！

36、年报中强调采取多项措施吸引年轻人，吸引中老年人有何措施？

您好：集团公司旗下餐饮门店推出的多项举措，是着眼于消费者综合体验的升级。目前到店消费的主流客群为 35 岁至 50 岁，年轻客群的比重在逐年增加。在提质举措中，如环球影城的新店，就根据客群的年轻化特点，在环境、菜品以及品牌周边产品的推出上，更贴近年轻消费者的需求。如和平门店的升级，就是着眼于商务中高端消费者的需求，进行了精准提质。因此，多措并举的创新，得到了对品牌关注、对老字号热爱的消费者的认可。今年，集团公司餐饮品牌市场口碑均有所提升。感谢您的提问与关注！

37、请问，公司对 2024 年的业绩有什么看法？公司是否会确保中小投资者的利益？

尊敬的投资者，您好！全聚德集团在疫情期间，经受了巨大的挑战和考验，2023 年经过努力，抓住市场好转的机遇，实现了初步扭转，极大地提振了全员士气，扩大了品牌影响。2024 年我们将全力以赴，守正创新，借助品牌 160 年诞辰的宣传契机，努力实现经营的持续好转。公司将以提质增效重回报为核心，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，保护中小投资者利益。感谢您的关注和提问。

38、公司 22 年年底发布了消息和宋窖联合出品全聚德字号白酒，对于白酒的制作与销售发展贵司是怎么规划的，后期是否会把带有全聚德品牌的白酒产品发展起来，遍地开花？

尊敬的投资者，您好！公司自有品牌的白酒除了在直营和加盟门店销售外，还将努力寻找其他线上线下销售渠道，扩大销售规模，感谢您的提问与关注！

39、全聚德上市时有较多全聚德员工自然人持股，请问现在在职全聚德的还有多少位？

尊敬的投资者，您好！截止 2023 年 12 月 31 日，公司高管层中只有公司董事会秘书唐颖女士持有股份，其余在职人员持股情况不在披露范围内。感谢您的关注和提问。

40、前门店门头牌楼局部破损和掉色有十年，人们在牌楼前合影时看的很清楚，2023 年 12 月才修缮，为什么如此长时间内未修缮？会考虑改变前门店门头牌楼上的圆形外环内全聚德金匾标识吗？

您好：前门店门头现在使用的标识是全聚德品牌 SI 规范的主要内容，线下门店在集团推出 SI 规范后，都在积极落实，以达到统一规范。下一步我们将加速推进这一进程，努力使老字号的金字招牌更亮。感谢您的提问与关注！

41、为何 2023 年最后一个季度赔钱了，原料也没有涨价啊！

成本也没有上涨！

尊敬的投资者，您好！2023 年四季度业绩变化主要是门店经营在“十一”过后进入相对淡季，营业收入较低，同时受年终奖等费用计提因素影响。感谢您的提问与关注！

42、零研所是围绕全聚德的招牌烤鸭为基础的产品吗？是不是都是肉食！会不会吃胖

尊敬的投资者，您好！我公司零研所品牌休闲食品目前主要以休闲卤味为主，据公开数据显示 2023 年休闲卤味市场规模约为 1900 亿元，增速达到 10%以上，并且消费者对休闲酱卤产品有强烈的健康理念诉求。因此零研所在品牌规划时也重点围绕健康安全理念出发，以打造美味休闲卤味食品为目标，进行产品的进一步开发规划。目前已规划品类包括鸭肉类、鸡肉类、猪肉类零食作为重点开发方向。感谢您的提问与关注！

43、白酒销量一般，是什么原因，今后如何发展？

尊敬的投资者，您好！为给消费者提供更多选择，公司 2022 年下半年采取委托加工方式新推出两款全聚德定制酱香型白酒，目前除在京内京外各家门店销售外，也在天猫旗舰店等线上平台销售，业务占比较小。公司将坚持守正创新，继续做好餐饮及餐饮产品食品化业务。感谢您的提问与关注！

44、您好，请问贵公司具体怎样开展“餐饮运营商业化”发展以及公司未来怎样在抖音等社交媒体上进行营销？

您好：2024 年，在餐饮板块方面，餐饮产品持续创新，坚持季度创新、年度更新的菜品管理机制，加大创新菜研发力度。打造产品好味道，立足堂食菜品口味提升，将“传统烹饪技法+创新食材+创意摆盘”糅合创新，持续提升门店口碑评价；强化外卖菜品品质，打造精品、健康外卖；借助品牌庆典结合节令文化，推出“160 经典老菜新故事”系列星厨节气菜，传递“健康味”。门店装修持续焕新，借鉴三大店改造创新成果，使品牌形象更加统一，继续深化门店改造项目，要确保体现提质对经济效益与口碑效应的双贡献。

在食品板块方面，提供好味道食品：重视年轻消费者对产品文化内涵和品牌差异的关注，提升产品口碑和附加值；推出优势产品，继续打造爆品，形成老字号食品特色系列。拓展食品板块销售渠道：打通线上商城与线下会员体系，将餐饮与食品的线上线下场景并入，互相引流借力；大胆“破圈”，加强品牌联名力度，借助品牌影响力整合渠道，吸引更多消费者。

在社交媒体营销上，持续推出并完善抖音等平台上，打造品牌文化传播“萌宝星厨直播间”，推出“星厨探店”“萌宝小星厨”“星厨故事秀”等品牌推广项目，用年轻人更容易接受的方式讲述中华饮食文化的博大精深。同时，公司发力电商渠道，打通线上售卖平台，搭建美团、饿了么“双平台”系统，打造私域生态系统，推出微信商城“全记货铺”，并通过建立企微社群、抖音直播、小红书种草、公众号宣传等多元营销宣传矩阵，达成较好营销推广效果。感谢您的提问与关注！

45、公司非经常性损益项目对公司净利润产生了正面影响。请问这些非经常性损益项目的可持续性如何？公司如何确保在剔除非经常性损益影响后，实现稳定的盈利增长？

尊敬的投资者，您好！公司非经常损益中的收益部分主要包括政府补助、增值税进项加计抵减项目等。其中政府补助 809 万元，主要为集团作为老字号企业申请的补助，公司积极申请相关补助，扶持老字号企业快速发展。增值税进项加计抵减 623 万，主要为根据国家税收政策取得的增值税进项税抵减金额。公司 2023 年归母净利 6,004 万元，扣除非经常性损益后的归母净利润为 4,719 万元，主营业务的盈利能力大幅提升。公司将持续聚焦主营业务，努力提升公司盈利能力和综合竞争力，实现公司价值及股东利益最大化。感谢您的关注与提问。

46、请问周总，重庆，青岛，郑州店目前是怎么处理的？

尊敬的投资者，您好！重庆、青岛、郑州三处资产目前已经对外出租。感谢您的关注与提问。

47、公司建立健全和有效实施内部控制相关制度，未发现内

部控制重大缺陷。请问在提升公司治理水平、加强内控管理方面，公司有何具体举措？如何确保公司决策的科学性、透明度以及对市场变化的快速响应？

尊敬的投资者，您好！公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》及《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律、法规、部门规章及规范性文件、规则指引及公司内控制度的要求，不断规范公司治理结构，健全各项内部管控制度，完善“三会”议事规则和监督制约机制，规范董监高行为及选聘程序，加强信息披露管理，积极采取有效措施保护投资者利益，提升公司治理水平。公司根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，建立健全和有效实施公司内部控制相关制度。公司的内部控制制度建设与公司战略、经营规模、业务范围、竞争状况和风险水平等相适应，并随着内外部环境的变化及时加以调整，合理地保证了经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，促进公司发展战略实现。感谢您的关注与提问。

48、公司股价一直不涨合理吗

尊敬的投资者，您好！二级市场股价受多种因素影响，公司将始终努力搞好生产经营，围绕发展目标持续改进发展措施，力争以更好的业绩回报投资者，感谢您的提问。

49、请问全聚德自有饭店房产（包括前门、和平门、王府井等几大店）是归全体上市公司股民所有的吗

尊敬的投资者，您好！公司所有自有房产已作为公司资产核算，纳入资产负债表。感谢您的提问与关注！

50、开始了没

您好：已经开始了，感谢您的关注。

51、公司计划围绕“餐饮运营商业化”“餐饮产品食品化”做好餐饮与食品业务的创新工作。请问在餐饮与食品业务创新方面，公司有何具体规划？

尊敬的投资者，您好！2024年，公司继续践行守正创新，围绕“餐饮运营商业化”“餐饮产品食品化”做好餐饮与食品业务的创新工作：

在餐饮板块方面，餐饮产品持续创新，坚持季度创新、年度更新的菜品管理机制，加大创新菜研发力度。打造产品好味道，立足堂食菜品口味提升，将“传统烹饪技法+创新食材+创意摆盘”糅合创新，持续提升门店口碑评价；强化外卖菜品品质，打造精品、健康外卖；用情传播内容，宣传产品好味道：推出星厨拿手菜系列，大力宣传老字号产品的“正宗味”；举办季度新品品鉴会，加大菜品食材和技艺的宣传，传递“新鲜味”；借助品牌庆典结合节令文化，推出“160经典老菜新故事”系列星厨节气菜，传递“健康味”。门店装修持续焕新，借鉴三大店改造创新成果，使品牌形象更加统一，继续深化门店改造项目，要确保体现提质对经济效益与口碑效应的双贡献。

在食品板块方面，提供好味道食品：重视年轻消费者对产品文化内涵和品牌差异的关注，提升产品口碑和附加值；推出优势产品，继续打造爆品，形成老字号食品特色系列。拓展食品板块销售渠道：打通线上商城与线下会员体系，将餐饮与食品的线上线下场景并入，互相引流借力；大胆“破圈”，加强品牌联名力度，借助品牌影响力整合渠道，吸引更多消费者。感谢您的提问与关注！

52、领导，您好！我来自四川大决策。公司目前有多少家门店，未来有什么门店拓展计划？

尊敬的投资者，您好！截至2023年12月31日，公司餐饮门店共计101家，包括直营门店48家，加盟门店53家（含海外加盟门店8家）。公司将按照十四五整体规划和市场情况来执行年度开店计划，京津冀及长三角城市群是公司市场布局的重点区域。感谢您的提问与关注！

53、公司2023年营业收入和净利润实现显著增长。请问在当前市场环境下，公司采取了哪些市场策略和业务拓展举措，以

	<p>实现业绩增长？对于未来几年的市场机遇，公司有何规划和布局？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2024年，公司继续践行守正创新，围绕“餐饮运营商业化”“餐饮产品食品化”做好餐饮与食品业务的创新工作。在餐饮板块方面，打造产品好味道，传递老字号产品的“正宗味”、“新鲜味”、“健康味”。门店装修持续焕新，体现提质对经济效益与口碑效应的双贡献。在食品板块方面，提供好味道食品，继续打造爆品，形成老字号食品特色系列。拓展食品板块销售渠道，打通线上商城与线下会员体系，借助品牌影响力整合渠道，吸引更多消费者。未来，按照公司“十四五”规划，战略定位为国内领先的多元化餐饮产业集团，战略重点为打造“产品+服务+场景”新格局。从“人货场”三个维度，积极拥抱消费者，打造产品“好口味”和服务“人情味”；加快食品研发，将餐饮业务品牌和烹饪技艺优势进行快速复制，把“餐饮产品食品化”落到实处；狠抓供应链、人工成本等内部管控，实现降本增效；拥抱新零售、新媒体，推进数字化转型，提升运营效率；深挖文化，赋能品牌，积极传播正能量；优化治理结构，实现集约化管控升级。感谢您的提问与关注！</p> <p>54、请问石总，贵公司 2023 年非经常性损益项目合计为 12,853,328.51 元，其中包括政府补助、非流动性资产处置损益等。这些项目对公司当期净利润产生了正面影响。可否披露非流动性资产处置损益的原因呢？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司 2023 年非流动资产处置损失 157 万元，主要是门店装修，或闭店前处置相关资产导致的损失。感谢您的关注与提问。</p> <p>55、有没有回购股票的计划？管理层有没有增持的计划？</p> <p>尊敬的投资者，您好！截止目前公司未有回购股票计划，管理层如有增持计划公司会按照披露规则及时公告。感谢您的提问与关注！</p>
附件清单(如有)	

日期	2024-04-25
----	------------