

证券代码：002661

证券简称：克明食品

陈克明食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	新华基金夏旭、华鑫证券孙山山、国盛证券李依琳、宏利基金陈田田、财通证券易小金、中金公司王凯、景顺长城基金唐翌、前海开源基金毕建强、天治基金王娟、开源证券张宇光、开源证券张思敏、开源证券逢晓娟、开源证券陈钟山、东方红袁钉、国投瑞银基金冯新月、开源证券陈钟山、嘉实基金张浩嵩、国联安基金周维
时间	2026年3月30日
地点	电话会议交流
上市公司接待人员姓名	延津五谷董事长 杨波先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、杨波总，请问冷冻面的国内市场空间有多大？</p> <p>答：市场空间如果参考日本的规模来算，未来的空间我个人认为应该是在百亿的规模，目前国内有二三十个亿的市场容量。</p> <p>2、公司收购亚是加是看好其哪些方面的竞争能力？</p>

答：（1）品牌方面，亚是加品牌在中国冷冻面行业是老牌头部品牌，特别是在B端的品牌价值坚实，具备明确的溢价能力和高客户忠诚度。（2）渠道方面，从市场结构来看，冷冻面行业以B端市场为主导，亚是加B端渠道销售占比高达90%，其冷冻面产品在日式餐饮、西式餐饮和部分中式餐饮渠道的占有率排名第一。（3）产品方面，其冷冻面产品在原料适配、工艺参数等核心环节起点高，且历经30年生产实践，形成经国内外市场长期验证的工艺流程，在产品质量与品质稳定性上构建系统化技术壁垒，公司嘉兴冷冻面项目可以快速借鉴其技术与经验；另外其马铃薯制品近年来也增长明显，也可以为公司未来主食领域的拓展奠定一些基础。

3、亚是加下游主要有哪些大型餐饮类客户？

答：主要有和府捞面、香港必胜客、达美乐披萨等。

4、公司与亚是加如何实现渠道方面的协同？

答：克明可将自身优势产品如高端手延面、乌冬面、软弹面导入亚是加的餐饮连锁渠道；亚是加的产品可借助克明全国线下网点拓展C端渠道；克明现有乌冬面渠道可升级导入高端冷冻面，满足外卖市场需求。

5、公司未来对于亚是加的管理方式是独立运营还是互相整合？

答：收购后青岛亚是加保持独立运营，核心团队全部保留，仅少部分人员返回日本，由杨波担任总经理，深度参与管理，同步推进资源整合。

6、本次交易是否涉及商誉？

答：本次交易会形成一定商誉。

	<p>7、目前亚是加的产能利用率情况如何？本次收购完成后公司在产品和渠道方面的中长期战略规划是怎样的？</p> <p>答：(1)目前亚是加冷冻面产能利用率已经达到100%，原计划新增生产线，收购后，克明嘉兴工厂的冷冻面生产线刚好可实现冷冻面产能的扩充。(2)冷冻食品是克明的核心战略之一，以冷冻面条为切入点，聚焦面条品类，不进入汤圆、水饺等竞争激烈的传统面米赛道。在产品规划上，先聚焦B端业务，再逐步拓展C端，主打面条加浇头汤底的一站式解决方案，可同时满足C端消费者和B端餐厅的出餐需求；同时保留亚是加的冷冻土豆品类，借助国内空气炸锅普及的趋势拓展C端市场。随着国内消费者对面条口感和便利性的需求提升，冷冻面是长期增长趋势。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年03月30日</p>