

香飘飘食品股份有限公司

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	银华基金、海通证券、博道基金、财通证券
时间	2024年6月19日-6月20日
地点	浙江省杭州市新天地商务中心望座西楼13楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：邹勇坚 证券事务代表：李菁颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司近期冲泡和即饮业务的销售情况？</p> <p>答：近期，冲泡业务处在销售淡季，公司坚持以终端动销为原则，保证渠道库存的良性健康，确保旺季轻装上阵。即饮业务的销售表现基本符合公司预期，当前，即饮业务的重心在品牌定位及营销策略的梳理、制定环节。</p> <p>2、冻柠茶的定位及打法？</p> <p>答：公司经过内部探讨以及广泛的市场调研，发现兰芳园冻柠茶“冰爽”的独特性给消费者留下了深刻的印象。公司基于冻柠茶的产品特征，将冻柠茶定位为“非碳酸的冰爽饮料”，目前正在沿着这一定位做积极探索。</p> <p>冻柠茶的打法包括以下几点：1、公司将会围绕样板市场，持续做好运营工作，将样板市场的成功模式进行复制推广；2、积极探索餐饮渠道的市场机会，开拓更多专职做餐饮的经销商；3、持续加大冰冻化建设力度，通过尝试线下的自动贩卖机等方式，拓展冰冻化的销售渠道。4、围绕冻柠茶的新定位与消费者进行沟通，并测试市场的反馈效果。</p> <p>3、公司冰冻化规划？</p> <p>答：公司会在即饮产品的销售旺季，持续进行冰冻化方面的投入，要同时提高冰冻化的质与量。目前，公司主要通过购买冰冻化资源，来实现即饮产品的冰冻化陈列。今年，公司计划尝试拓展线下的自动贩卖机销售场景，拓展冰冻化销售的渠道，目前，冻柠茶已铺设9</p>

万台左右自动贩卖机。

4、Meco 果茶的产品定位和打法？

答：Meco 果茶是公司开创的品类，采用差异化的杯装形态，更具高级、品质感；同时，杯装形态更偏向于室内静态的消费场景，公司着力挖掘产品卖点，并对目标消费人群进行研究，期望将果茶打造成“茶饮店之外的第二选择”。

Meco 果茶的打法包括以下几点：1、围绕新的定位，配合市场运营计划，与消费者进行沟通，同时测试市场的反馈效果；2、聚焦头部区域，积极探索总结成功原因，优化提炼可复制的成功模式；3、挖掘杯装果茶的礼品装、家庭装的消费机会；4、积极开拓零食渠道、餐饮渠道的市场机会。

5、公司如何拓展学校渠道的市场空间？

答：学生是公司果茶销售的核心目标人群，公司非常重视以学生为代表的原点渠道的推广，学校渠道的拓展空间巨大，公司会围绕学校及学校周边的终端渠道，加大地面推广活动，不断加强终端的精细化运营和维护，同时招募更多适配校园渠道的经销商。

6、公司与零食量贩渠道的合作情况？

答：公司非常关注零食量贩渠道的发展，在现有的产品中，Meco 果茶和冲泡类产品已经进入零食量贩渠道销售。公司计划尝试在零食量贩渠道推出定制化的产品，充分发挥公司在产品创新、生产能力方面的优势。

7、冲泡业务如何提升增长？

答：1、产品创新与时俱进，沿着健康化升级的方向，对前期推出的燕麦奶茶产品做进一步打磨和优化，为消费者提供更多新的选择；2、持续推进渠道下沉及高势能建设，通过重点打造终端的高势能建设，带动消费需求和消费频次。

8、公司后续分红规划？

答：公司重视投资者回报，2023 年度的分红比例有所提升，达到了 51.29%。未来，公司会综合考虑监管政策导向、业务发展规划以及对投资者的回报等因素，来确定每年的分红比例。

9、即饮板块的盈亏平衡点？

答：公司的即饮业务，目前仍然处于投入阶段。近期，公司在积极打造样板市场、样板经销商，寻找可供复制的成功模式，同时，在费用和资源的投放上，会根据实际情况进行动态调整。未来，当即饮业务模式更加成熟，费用投放更加平稳的时候，盈亏平衡点会逐渐清

晰。

10、公司 2024 年全年的业绩指引？

答：公司会围绕股权激励计划营收考核目标努力。

冲泡业务，主要侧重点在巩固现有的基本盘，同时继续在产品创新升级的道路上，大踏步前进。

即饮业务，公司将会努力延续去年较好的势头。1、Meco 果茶和兰芳园冻柠茶作为今年的两个拳头产品，都具有一定的增长潜力；2、现有即饮团队经过磨合，已较为稳定；3、渠道拓展方面在去年的基础上积攒了一定的经验；4、今年公司会努力提升费用投放的精准有效性。