

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	天风证券、国联安基金、中国人寿养老保险、西部利得基金、国华兴益保险、天治基金、中国对外经济贸易信托、五聚资产、玄卜投资、华银基金、汇正财经顾问、凯石基金、观富（北京）资产、遵道资产、中邮人寿保险、保银私募基金
时间	2024年9月10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. 公司三季度以来的情况？</p> <p>答：2024年第三季度，即饮业务处在销售旺季转淡的阶段，Meco如鲜果茶在线下的销售反馈良好，冻柠茶还需要时间来积累和观察；奶茶业务处在市场的启动节点，公司全力保障渠道库存的良性健康，随着旺季的到来，奶茶业务节奏会逐步加快，公司渠道、经销商和生产端都在为奶茶旺季的到来做好准备，公司与经销商充分沟通，关注渠道终端的库存情况，同时为经销商提供支持，帮助做好市场的启动工作，目前相关准备工作均在有序推进过程中。</p> <p>2. 奶茶新品的产品情况？</p> <p>答：奶茶新品是在之前的“如鲜”燕麦奶茶的产品基础上，继续沿着品牌年轻化、品类健康化方向进行升级的产品。公司在9月份推出了“原叶现泡轻乳茶”“原叶现泡奶茶”（珍珠/红豆）产品，开创“原叶现泡”奶茶新品类。“原叶现泡轻乳茶”对标线下现制茶饮店，采用原叶茶包和液态奶杯；“原叶现泡奶茶”将推出珍珠和红豆两种口味，是对原有的珍珠系列和好料系列产品的进一步健康化、年轻化的升级，产品采用原叶茶包、0反式脂肪酸进口乳粉以及经典奶茶小料。公司期望通过健康化的升级产品，重新激活奶茶品类，吸引更多的增量消费者尝试公司的产品。</p> <p>3. 奶茶业务的费用投放规划？</p> <p>答：奶茶业务原有的经典系列、好料系列产品，作为公司的基本盘，将会维持稳健的常态化费用投入；奶茶“原叶现泡”新品推出后，前期公司将会适当增加宣传推广费用，后续根据产品的动销反馈情</p>

况，控制费用投放节奏。

4. Meco 如鲜果茶在礼品装市场的情况？

答：公司 Meco 如鲜果茶在礼品市场反馈良好，公司经过调研发现，在消费者心目中，Meco 如鲜果茶的杯装形态，与茶饮店的现制果茶具备较高的关联度，在年轻用户群体中，Meco 如鲜果茶相比传统礼品更加具有时尚、高级感。今年，公司积极把握礼品市场的发展机会，选取了部分经销商，参与礼品装样板市场的打造，期待能够逐步取得较好的反馈。

5. Meco 如鲜果茶在餐饮渠道的情况？

答：Meco 如鲜果茶与餐饮场景的适配度高，公司积极开发以高档自助餐厅等消费场景为代表的餐饮渠道，取得了良好的反馈。今年，公司积极推进餐饮渠道的经销商团队搭建工作，截至 2024 年 6 月，公司已开拓专职即饮餐饮渠道经销商 100 余家。

6. Meco 轻果茶的情况？

答：Meco 如鲜果茶计划推出“轻果茶”系列产品，公司针对不同群体，对产品口味进行分化调整，满足更多消费者的需求，目前产品细节还在进一步打磨优化中，预计今年下半年将会推出。

7. 公司今年为何提升奶茶业务的重要性？

答：奶茶业务是一条很好的赛道，并且公司具备一定的竞争力，长期来看，公司认为奶茶业务仍然存在很大的市场机会。在奶茶业务上，当前的任务是让公司的产品回归主流，做到与现制茶饮店相当的水平。

公司制定了“品类健康化、品牌年轻化、产品场景化、消费日常化”的“四化”战略。通过对产品进行持续的健康化、年轻化升级，同时，凭借便捷性、性价比、品质稳定性等方面的优势，满足消费者在不同场景下的需求。

8. 公司成本端展望？

答：公司内部通过精益化改造，不断降本增效，同时，大宗原物料价格呈现稳中有降的趋势，预计公司今年成本端压力将会有所缓解。

9. 公司与零食渠道的合作情况？

答：公司非常关注零食量贩渠道的发展，在现有的产品中，Meco 如鲜果茶和奶茶类产品已经进入零食量贩渠道销售。为了更加贴合零食量贩渠道的产品特点，公司推出了零食量贩渠道定制化的产品。目前，小包装定制款 Meco 如鲜果茶已在万辰集团系统上线，定制款杯装冻柠茶将选取部分系统上线，后续将持续观察产品的市场表现。

	<p>10. 今年Meco如鲜果茶的增长来源于哪里？</p> <p>答：1、公司做深做透以校园为主的原点渠道，实现了一定的增长；2、公司努力挖掘Meco如鲜果茶在礼品装、家庭装市场的消费机会；3、公司积极开拓零食渠道、餐饮渠道的市场机会，取得了一定的进展。</p> <p>11. 公司在自动贩卖机渠道的情况？</p> <p>答：今年公司在线下积极尝试创新终端冰冻化陈列形式，新增自动量贩机渠道，已经投入自动贩卖机超9万台。</p> <p>12. 公司全年的业绩展望？</p> <p>答：全年来看，考虑整体消费环境的影响，收入端存在一定压力，但预计仍将保持增长态势。</p> <p>奶茶业务，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。</p> <p>即饮业务，公司将会努力延续去年较好的势头。1、Meco果茶稳定增长；2、销售团队已稳定运行，即饮销售团队与全品类团队协同作战；3、稳健运营渠道，维护经销商的利益，持续开拓新渠道进行探测；4、今年公司会努力提升费用投放的精准有效性。</p>
--	--