

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	宏利基金、太平洋证券
时间	2024年11月21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. 介绍公司近期的情况？</p> <p>答：当前，奶茶业务处在销售旺季，渠道备货节奏加快，公司正全力做好奶茶旺季的运营工作；即饮业务的传统渠道进入销售淡季，公司在为Meco如鲜果茶的春节档礼品装销售做好准备，目前各项工作均在有序进行中。</p> <p>2. 即饮业务未来的增长点来源于哪里？</p> <p>答：针对Meco如鲜果茶：1、公司将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；2、积极开拓Meco果茶在零食渠道、餐饮渠道的市场机会；3、努力挖掘杯装果茶的礼品装、家庭装的消费机会。</p> <p>冻柠茶经过前期的试销，展现出一定的市场机会，明年公司将会对冻柠茶的产品定位进行优化调整，并增加投入力度，采取聚焦策略，进一步聚焦在销售机会更大的城市，建设样板市场，寻找成功模式。</p> <p>3. 奶茶和即饮业务的渠道分布？</p> <p>答：奶茶产品和即饮产品所处的生命周期及各自的业务特点不同，因此，在渠道结构上也有一些差异。从城市级别来看，公司以往的奶茶产品，渠道主要集中于下线市场，其中三线以下城市占比较高，新推出的“原叶现泡”产品，计划在线上 and 线下的部分区域进行试销，线下渠道以一二线城市市场为主；即饮产品一、二线城市的销量占比较大。从渠道结构来看，公司以往的奶茶产品以批零渠道、食杂店</p>

为主；即饮产品则以校园及校园周边、CVS 便利店系统等原点渠道为主，同时公司也在积极探索零食渠道的市场机会，目前由公司直营的零食量贩门店数量已经超过两万家。

4. 奶茶业务销售有所下滑的原因？

答：受外部环境影响，为了保证渠道库存的良性健康，公司今年加快做好了奶茶产品的去库存工作，同时公司坚持以动销为原则，将奶茶旺季的出货节奏往后做了迁移，并提升了生产端的产能储备。

5. 即饮业务的盈亏平衡点？

答：公司的即饮业务，目前仍然处于投入阶段。公司积极打造样板市场、样板经销商，寻找、验证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。

6. 公司后续的新品规划？

答：奶茶板块，公司将会沿着健康化、年轻化的升级方向，做更多的研究。即饮板块，Meco 如鲜果茶每年将会持续推出新口味进行迭代优化，同时公司计划推出“轻果茶”系列产品，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，预计明年春节前后上市试销。

7. 公司全年的业绩指引？

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，公司销售旺季集中在第四季度，第四季度收入占全年比重较大，公司会努力做好旺季的运营工作。

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。

即饮业务，公司将会努力延续去年较好的势头，主要源于：
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、努力提升费用投放的精准有效性。