

# 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 checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	开源证券、嘉实基金
时间	2024年12月26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><b>1. 公司奶茶新品的销售渠道？</b></p> <p>答：目前，“原叶现泡轻乳茶”“原叶现泡奶茶”两款新品在线上 and 线下的部分区域进行试销，原叶现泡轻乳茶线上销售占比较大，原叶现泡奶茶在线下部分区域进行销售，销售反馈良好，当前两款新品还处在探测阶段，还需要时间来观察。</p> <p><b>2. 公司明年的新品规划？</b></p> <p>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。</p> <p><b>3. 公司明年的销售策略？</b></p> <p>答：1、Meco 如鲜果茶的杯装形态与餐饮渠道的适配度高，明年公司将会积极把握餐饮渠道的市场机会；2、公司积极拥抱变化，努力开拓零食量贩渠道，同时关注会员店等渠道的市场机会。</p> <p><b>4. 公司与零食渠道的合作情况？</b></p> <p>答：公司非常关注零食量贩渠道的发展，当前，公司直营的零食量贩门店数量已经超过两万家。在现有的产品中，Meco 如鲜果茶、兰芳园冻柠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，定制款杯装冻柠茶在零食有鸣系统进行探测试销，后续将持续观察产品的市场表现。</p> <p><b>5. 公司在销售团队的组织架构上有哪些调整？</b></p> <p>答：公司结合前期各城市销售团队实际运营效果，对销售团队的部</p>

署进行优化。原冲泡团队调整为“全品类团队”，充分发挥协同作用；即饮销售团队采取“聚焦”策略，进一步聚焦于即饮产品销售机会更大的城市。公司期望通过全品类团队与即饮销售团队的协同作战，来实现渠道整体运作效率的提升。

**6. 公司明年的成本端展望？**

答：公司成本端采购实行财年锁价模式，每个自然年的7月至次年的6月为一财年。公司将会充分发挥自身的规模及现金流优势，与上游供应商共同努力，对原材料采购价格进行管控，对于明年的原材料价格走势，公司正密切关注中。与此同时，公司还积极通过产品包材更新、精益生产等方式，对成本端进行优化。

**7. 兰芳园冻柠茶明年的规划？**

答：冻柠茶经过前期的试销，展现出一定的市场机会，明年公司将继续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。

**8. 公司后续是否有收并购计划？**

答：目前，公司暂无明确的收并购项目。但针对收并购，公司始终保持开放的心态，期望寻找到与公司业务契合的标的，与公司现有的业务形成协同，达到相互赋能的效果。但考虑到并购存在的相关风险，公司对于具体并购标的选择等也会非常慎重。

**9. 公司在杭州湖滨开设奶茶快闪店的原因？**

答：公司在杭州湖滨开设的首家香飘飘原叶鲜奶茶店，是公司针对健康升级的奶茶产品——“原叶现泡”系列的新品推广、品牌营销活动，通过开设线下快闪店，既能够展示新品“原叶现泡”的特点，同时也能获取消费者反馈，进一步改进、优化产品。

考虑到预包装产品与茶饮连锁店在商业模式等方面的区别，公司暂时没有开设线下实体店的计划。