

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	泰康基金、浙商证券
时间	2024年5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、兰芳园冻柠茶的后续打法？</p> <p>答：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、对冻柠茶的定位进行研究和优化，将用新的定位与消费者进行沟通，并测试市场的反馈效果。</p> <p>2、兰芳园冻柠茶相比竞品的差异点？</p> <p>答：兰芳园瓶装冻柠茶产品，是公司基于“竞争思维”研发推出的。柠檬茶是一个很大的品类，市场空间巨大，柠檬本身富含维生素且口感更佳，消费者接受程度高，公司认知到柠檬茶市场的巨大潜力，因此推出了冻柠茶产品。</p> <p>公司的冻柠茶产品，主打正宗港式口味，并且采用了在香港有悠久历史的兰芳园品牌。同时，公司的冻柠茶产品针对现有产品的消费痛点进行优化，用蜂蜜取代蔗糖，解决了茶的涩味问题；采用低糖配方，可以满足消费者对于“健康”的追求，口感也更加清爽。目前，已经在广东、京津冀、长三角等地区取得了较好的反馈。</p> <p>3、Meco 果茶未来的策略重点？</p> <p>答：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，积极探索总结成功经验，优化提炼成功模式，打造可复制的样板市场；3、挖掘杯装果茶礼品装、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。</p>

4、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。

5、大红袍牛乳茶的后续规划？

答：2024 年上半年，公司将会选取部分核心城市进行试销探测。后续，会根据产品目标消费人群的反馈情况，对产品的口味、口感进行优化。预计下半年会扩大试销范围，并匹配费用资源的投放。

6、董事长与总裁之间的权责分工？

答：新任总裁将会负责公司的经营管理、战略落地、组织建设等工作，董事长会倾注更多精力在公司总体战略规划、企业文化建设、核心产品的研发创新及海外业务的拓展等方面。

7、公司海外市场规划？

答：海外市场发展机会巨大，公司重视海外市场的开拓工作。但公司现行的海外业务模式较难适应海外市场的发展需求，因此，未来公司将会逐步调整海外市场策略，稳扎稳打地推进海外业务的发展。

8、公司后续的分红规划？

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。