

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	华西证券、中金银海、银河基金、彤源投资、紫金信托、杉树资产、贵山财富、西藏银帆、紫金信托、华泰保兴基金、西藏合众易晟、招商信诺、信达澳亚、方正富邦、红杉中国、银河自营、银河证券、浙江壁虎投资
时间	2024年11月7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. 介绍公司前三季度的情况？</p> <p>答：2024年前三季度，公司实现营业收入19.38亿元，实现归母净利润1773.25万元，与上年同期相比增长408.98%。其中，奶茶业务实现营业收入11.10亿元，即饮业务实现营业收入8.01亿元。</p> <p>今年前三季度，公司坚持“双轮驱动”战略，秉持“长期主义”经营理念，积极挖掘业务发展机会，奶茶业务不断进行产品的健康化升级，即饮业务积极挖掘产品的竞争优势，取得了一定的成果。</p> <p>2. 公司奶茶新品的情况？</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”（黑糖珍珠/糯糯红豆）产品，开创“原叶现泡”奶茶新品类。目前，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>3. 今年奶茶业务有所下滑的原因？</p> <p>答：受外部环境影响，为了保证渠道库存的良性健康，公司今年上半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。</p>

4. 公司春节礼品装销售的打法？

答：对于奶茶产品的礼品装，公司将会通过产品的生动化陈列，建立产品势能，营造热销氛围，以带动其他渠道和门店的销售。

Meco 如鲜果茶的礼品装，在今年模式探索的过程中取得了较好的反馈，公司经过调研发现，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，公司会积极把握礼品市场的发展机会，已经选取了部分经销商，参与礼品装样板市场的打，对成功模式进行复制，期待能够逐步取得较好的反馈。

5. 公司在零食量贩渠道的销售情况？

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、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。

6. 即饮产品前三季度的表现情况？

答：今年前三季度，Meco 如鲜果茶同比去年实现增长，主要是由于以下几点原因：1、在即饮产品的销售旺季，公司加强冰冻化建设，冰冻化的质和量同比去年都有所提升；2、公司做深做透以校园为主的原点渠道，实现了一定的增长；3、公司努力挖掘 Meco 如鲜果茶在礼品装的消费机会，选取部分经销商参与礼品装样板市场的建设；4、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。

前三季度，兰芳园冻柠茶的销售表现承压，主要是因为：1、公司今年策略端将即饮重点向 Meco 如鲜果茶做了迁移，对冻柠茶有所调整；2、冻柠茶前期推出的新定位仍然存在改善的空间，还需要进一步总结优化；3、瓶装饮料市场竞争激烈，公司还处在即饮业务的导入期，需要时间进一步地提升系统性运营能力。

7. 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，公司通过锁价方式提前对战略性的原物料进行锁定，预计公司今年成本端压力将会有所缓解。

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，股利支付率达到了 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. 公司后续是否有收并购计划？

答：针对收并购计划，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。

10. 公司全年的业绩展望？

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。

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。