

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	国盛证券、橡果资产、保银基金、九泰基金、农银汇理、名禹资产、长安基金、瑞信致远、远策投资、西部利得基金、正圆投研、兴证资管、汇添富基金、华杉投研、长城基金、安联资管、天治基金、东海自营、信泰人寿、华泰保兴基金、凯石基金、国海富兰克林基金、长江证券、深圳智诚海威资产、中天国富证券、北京京管泰富基金、深圳正圆投资、中邮证券、东方基金、新华基金、紫金矿业投资、广州金控资产、兴业证券、同犇投资、红杉中国、富安达基金、国泰君安证券、毕盛（上海）投资、上银基金、西藏东财基金、国华兴益保险、中国对外经济贸易信托、上海万纳资产
时间	2025年1月13日-1月14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. 公司近期的销售情况？</p> <p>答：当前奶茶业务处在销售旺季，受到外部环境影响，公司出货端有一定的压力，公司将渠道的健康和销售体系的良性发展放在突出的位置上，努力维护价盘稳定和经销商的利益；同时，公司今年发现 Meco 果茶在礼品市场的销售机会，正在为 Meco 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. 公司奶茶产品春节礼品装的情况？</p> <p>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，在积极推进礼品装奶茶产品销售的同时，带动其他渠道和门店的销售。</p> <p>3. 公司线下快闪店的后续规划？</p> <p>答：公司通过开设线下快闪店，推广新品“原叶现泡轻乳茶”，同时获取消费者反馈，进一步改进、优化产品。本次杭州快闪店活动结束</p>

后，公司将复盘总结活动成果，并评估后续在其他核心城市的核心商圈进行线下快闪店活动的可行性。未来公司将通过各种创新形式，积极向消费者传递公司产品、品牌的变化，努力提升消费者对香飘飘的品牌认知，为奶茶业务带来更多新的机会。

4. 公司奶茶新品的销售情况？

答：公司推出的“原叶现泡轻乳茶”“原叶现泡奶茶”（黑糖珍珠/糯糯红豆）奶茶新品，开创“原叶现泡”奶茶新品类。“原叶现泡”系列产品是在之前的“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。

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，当前两款新品处在探测阶段，还需要时间来观察。

5. 公司 IP 联名的情况？

答：IP 联名是消费品公司进行品牌营销的常用方式，近期，公司香飘飘原叶现泡奶茶及 Meco 果茶与“葫芦兄弟”IP 联名，推出了原叶现泡奶茶蛇年限定礼盒及 Meco 果茶新春联名礼盒。

公司期望通过 IP 联名的方式，能够进一步推动品牌年轻化，加深消费者对品牌的印象，有效提升公司的品牌价值与活力，并助力产品的终端动销。

6. Meco 果茶 2024 年增长来源于哪里？

答：1、Meco 果茶的杯装形态具有一定的独特性，产品差异化明显；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 果茶在礼品市场的消费机会，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。

7. 兰芳园冻柠茶的后续规划？

答：冻柠茶经过前期的试销，展现出一定的市场机会，2025 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. 公司当前销售团队的情况？

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。

9. Meco 果茶 2025 年的规划？

答：1、Meco 果茶在零食量贩和礼品装销售渠道展现出良好的势头，公司将会努力把握渠道背后的市场机会；2、Meco 果茶将会持续推出新口

味进行迭代优化；3、品牌端公司将会不断创新宣传形式，与消费者做沟通。

10. 公司 2025 年成本端展望？

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 2025 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。

11. 公司在零食量贩渠道的情况？

答：公司非常关注零食量贩渠道的发展，当前，公司直营合作的零食量贩门店数量已经超过两万家。在现有的产品中，Meco 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 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。

12. 公司后续是否有收并购的计划？

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。

13. 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。

14. 公司海外业务的规划？

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，当前公司精力和资源有限，还是以国内业务为主。