

# 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	博时基金、海通证券、中银国际证券、泰康资产、海通资管、中加基金、京管泰富基金、外贸信托、新华基金
时间	2025年2月18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. 公司即饮产品今年的发展规划？</b></p> <p>答：针对Meco果茶：1、渠道端：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、产品端：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。</p> <p>针对兰芳园冻柠茶：经过前期的试销，冻柠茶已经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。</p> <p><b>2. 公司近期奶茶业务旺季的销售情况？</b></p> <p>答：奶茶业务销售旺季受到外部环境的影响，出货端有一定的压力。公司坚持“长期主义”的理念，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，目前，公司渠道库存非常良性健康。</p> <p><b>3. 奶茶新品的销售情况？</b></p> <p>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。</p> <p>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</p>

好，当前两款新品处在探测阶段，还需要时间来观察。

#### 4. 公司 2024 年 Meco 果茶的表现良好的原因？

答：2024 年，即饮板块 Meco 果茶表现良好，主要是由于：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。

#### 5. 即饮业务的终端网点数量？

答：目前，即饮业务的终端网点数量约 30 万家，公司在短期内暂时不会追求门店数量的大幅增加，而是希望对现有门店进行深耕。一方面，公司会根据奶茶业务和即饮业务的特点，分别筛选适配的经销商和终端渠道资源；另一方面，公司会选取一些动销比较好的渠道和门店进行聚焦，集中投放资源和费用，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。未来，随着公司即饮业务系统性运营能力的提升，将会循序渐进地增加即饮终端网点的覆盖率。

#### 6. 奶茶业务的后续发展规划？

答：奶茶业务是公司的基本盘，公司认为，从长期来看，奶茶业务仍然存在很大的市场机会。一方面，公司要全力稳住奶茶业务的原有产品；另一方面，持续对产品进行健康化、年轻化升级，满足消费者在不同场景下的需求。

#### 7. 公司的渠道结构？

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，在线上和下线的部分区域进行试销，线下渠道以一、二线市场为主；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，目前由公司直营合作的零食量贩门店数量已经超过两万家，奶茶类产品、Meco 果茶产品、兰芳园冻柠茶产品均已进入零食量贩渠道销售。

#### 8. 公司线下快闪店的后续规划？

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后，公司复盘总结活动成果，并计划后续在其他核心城市的核心商圈进行线下

快闪店活动。

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。

**9. 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，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，定制口味 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。

**10. 公司 2025 年的费用投放规划？**

答：2025 年，公司费用投放将会保持稳中求进的总基调，根据外部形势的变化调整公司的费用投放策略。奶茶业务原有的产品保持稳健的费用投放，“原叶现泡”奶茶新品增加相应的宣传费用投放；即饮业务的费用投放将维持一定的力度，与此同时努力提升费用投放的精准有效性。总体上，公司会维持好收入、费用、利润三者间的动态平衡。

**11. 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。

**12. 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。

**13. 公司海外业务的后续规划？**

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。