

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	宝盈基金、广发证券
时间	2025年3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>1. 介绍公司奶茶业务旺季的销售情况？</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>2. 奶茶新品的销售情况？</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。同时，在礼品市场旺季，公司对“原叶现泡”系列进行了小范围探测，该产品填补了礼品市场在对应价格带的产品空白，获得了较为积极的反馈。此外，公司通过快闪店+内容营销的方式对原叶现泡轻乳茶进行推广，在获得消费者良好反馈的同时，在品牌端获得较高声量。</p> <p>未来，公司还将对产品内容物与包装做进一步优化。当前两款新品处在探测阶段，还需要时间来观察。</p> <p>3. 公司快闪店的后续规划？</p> <p>答：公司推动品牌营销方式转变，积极拥抱线下快闪店等内容营销、互联网营销新方法。</p> <p>公司通过杭州快闪店活动，推广新品“原叶现泡轻乳茶”，同时获取</p>

消费者反馈，进一步改进、优化产品。本次活动结束后，公司复盘总结活动成果，后续将在成都春熙路开设第二家线下快闪店。

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，努力提升消费者对公司的品牌认知，为相关业务带来更多新的机会。

4. 公司在餐饮渠道的规划？

答：公司重视餐饮市场的开拓。目前，Meco 杯装果茶及兰芳园冻柠茶产品与餐饮场景的适配度高，公司将根据餐饮渠道特点，推出定制化杯装即饮产品，同时开拓更多专职做餐饮的经销商，积极探索餐饮渠道的市场机会。

5. 兰芳园冻柠茶的后续规划？

答：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。

6. 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，积极拥抱新兴渠道。当前，公司通过直营合作的头部零食量贩系统的门店数量已经超过两万家。此外还有一部分零食量贩门店通过经销商进行覆盖。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，公司已与万辰系、很忙系、有鸣系合作，分别推出小包装定制款 Meco 果茶、定制款杯装果茶及杯装冻柠茶，现处于探测试销中，后续将持续观察产品的市场表现。

7. 公司在线上渠道的后续规划？

答：公司线上渠道销售占比相对较小。一方面，公司将线上渠道作为品牌推广和宣传的窗口，帮助做好消费者的沟通及教育工作；另一方面，公司将线上渠道作为新品探测试销的渠道，通过收集消费者的反馈意见，对产品进行优化迭代。

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 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，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。