

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	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 现场参观 ☐ 其他
形式	☐ 现场 ☐ 网上 ☒ 电话会议
参与单位名称	华西证券、开源资管
时间	2025 年 8 月 29 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	1. Meco 果茶新口味的表现情况？ 答：Meco 果茶今年推出“橙漫茉莉”“桑葚茉莉”两款新口味，其中“橙漫茉莉”口味在线下进行铺货，销售反馈良好，有望成为经典款之外的潜力产品，“桑葚茉莉”口味目前还在试销阶段，需要一定的时间来观察。 2. Meco 果茶的销售渠道规划？ 答：即饮业务以 Meco 果茶为核心，围绕校园、零食量贩及礼品渠道，逐步提升校园渠道的渗透率，加强与零食量贩渠道的定制合作，同时为下半年到来的礼品旺季做好准备工作。 3. Meco 果茶的后续打法？ 答：Meco 果茶是即饮业务的核心。1、渠道端：公司将会继续做深做透学校渠道、把握零食量贩和礼品渠道背后的市场机会，同时积极加大对餐饮渠道的探索；2、产品端：公司将持续推出新口味，目前已推出“橙漫茉莉”“桑葚茉莉”新口味；3、品牌端：公司将会围绕客户，开展“内容营销”，不断创新宣传形式，与消费者做沟通。 4. 公司今年的费用投放规划？ 答：费用投放总体将以稳健为原则。原叶现泡轻乳茶产品下半年公司将会加大宣传投入，提升品牌声量。即饮作为第二增长曲线已表现出较好的增长态势，公司今年会保持投入力度。同时，也会做好费用投放的精准管控，提高费效比，兼顾利润。

5. 冲泡奶茶业务的旺季储备情况？

答：今年公司冲泡奶茶业务以渠道库存的良性健康、经销商信心修复及价盘的稳定为主，为进一步提升销售旺季期间渠道库存的货龄新鲜度，今年公司将旺季备货的启动时点进一步向后递延，更加贴近销售旺季。同时，在旺季到来前，在品牌营销端，公司将加强品牌传播赋能；在渠道端，公司正有序推进礼品市场的堆头陈列与渠道布局，为旺季销售提供支撑。

6. 原叶现泡系列新品的情况？

答：公司推出冲泡奶茶新品-“原叶现泡轻乳茶”“原叶现泡奶茶”，开创“原叶现泡”奶茶新品类。原叶现泡系列产品是公司沿着品牌年轻化、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。同时，在上一个礼品市场旺季，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。

近期，在原叶现泡轻乳茶产品上，公司根据市场趋势，研发推出多款新口味进行市场探测，包括“丛兰玉露”“新会陈皮月光白”以及限定款——“明前特级龙井”等。同时，公司通过“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。

在原叶现泡奶茶产品上，公司对内容物和包装进行优化，推出“黑糖珍珠”“幽兰珍珠”两款口味，在线下进行试销探测，还需要时间来观察。

7. 公司如何提升即饮产能利用率？

答：即饮杯装产能利用率的提升，关键在于销售规模的提升。未来，公司将会不断丰富即饮业务的产品矩阵，研发更具性价比的产品，积极探索即饮业务的渠道建设运营模式，并持续创新宣传形式，提升消费者的品牌认知，努力提升销售规模；同时积极寻找外部合作代工的机会，希望能够不断提升杯装即饮的产能利用率水平。

8. 公司今年的成本端展望？

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。