

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 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 路演活动 ☐ 其他
形式	☐ 现场 ☒ 网上 ☒ 电话会议
参与单位名称	西部证券、龙航资产、上银基金、华夏久盈、信达澳亚基金、泰康香港、海通证券自营、港丽投资、天风证券、金鹰基金、上海万纳私募基金、德邦基金、天弘基金、光大保德信基金、明世伙伴私募基金、长信基金、同泰基金、中银资管、融通基金、中信资管、中国对外经济贸易信托、大家资产、众安在线财产保险、Dymon Asia Capital（HK） Limited
时间	2025 年 9 月 3 日-9 月 5 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	董事长、总经理：蒋建琪 董事会秘书、财务总监：邹勇坚 独立董事：俞荣建 证券事务代表：李菁颖
投资者关系活动主要内容介绍	1. 冲泡业务当前的库存情况及旺季的储备情况？ 答：今年公司冲泡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，当前公司的库存非常良性健康。公司为了进一步提升销售旺季期间渠道库存的货龄新鲜度，今年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。 2. 原叶现泡系列产品的表现情况？ 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，两款新品在线上和部分区域进行试销，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。 3. Meco 果茶在渠道方面的拓展情况？ 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。 4. 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。 5. 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，公司直接合作的头部零食量贩系统的门店数量已经超过三万家。此外，还有一部分零食量贩门店通过经销商进行覆盖。 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、有鸣系分别推出了合作定制款产品，现处于探测试销中，后续将持续观察产品的市场表现。 6. Meco 果茶今年上半年表现良好的原因？ 答：今年上半年，Meco 果茶销售表现良好，主要是由于：1、Meco 果茶经过几年时间的积累，通过品牌宣传有效提升核心消费群体的心智基础；2、Meco 果茶的杯装形态具有一定的独特性，产品差异化明显；3、公司做深做透以校园为主的原点渠道，实现了一定的增长；4、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；5、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. Meco 果茶在餐饮渠道的规划？ 答：公司重视餐饮市场的开拓。公司 Meco 杯装果茶与餐饮场景的适配度高，公司根据餐饮渠道特点，推出定制化杯装 Meco 果茶产品，在杭
--	--

	州、湖州、武汉选取部分餐饮门店进行试销，同时公司积极开拓更多专职做餐饮的经销商，探索餐饮渠道的市场机会。 8. 公司的新品规划？ 答：1、公司的 Meco 果茶产品，每年都会推出新的口味，并结合当季热销水果推出季节限定款，目前，已推出“橙漫茉莉”“桑葚茉莉”两款新口味。2、原叶现泡轻乳茶，将持续延续“健康化”“高质价比”的研发思路，开发新口味，给消费者带来媲美现制茶饮的体验和口感；目前，原叶现泡奶茶产品已完成包装及口味的迭代优化，已在线下渠道推出“黑糖珍珠”“幽兰珍珠”两款口味；3、公司将对椰果系列产品进行焕新，推出新内容物的经典系冲泡奶茶，满足消费者更多尝鲜需求；4、今年，公司将对零食量贩、会员店、餐饮渠道进行积极探索，根据渠道的特点，推出定制化杯装即饮产品；5、公司正在积极挖掘潜在功能性产品的市场需求，开拓新品类冲泡产品，目前产品还在打磨中。 9. 公司今年的冰冻化情况？ 答：今年，公司持续推进终端网点冰冻化工作，在即饮业务核心产品 Meco 果茶销售占比较大的学校及零食量贩渠道，维持常态化的冰冻化动作。同时，进一步提升对冰冻化的要求，更加注重“质量”，对于冰道的“铺层率”提出更高的要求，努力提升冰冻化的效果。 10. 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。 11. 公司后续的出海规划？ 答：海外市场发展机会巨大，公司重视海外市场的开拓工作。今年上半年，Meco 果茶在部分国家销售表现良好，公司将会逐步探索海外市场的机会，稳扎稳打地推进海外业务的发展，还需要一定的时间。 12. 今年上半年，经销收入下滑，经销商数量进一步减少，请问这是公司主动收缩的结果还是经销商自己流失的？ 答：尊敬的投资者，您好！经销商渠道作为公司产品销售的主要渠道，收入的下滑，主要因外部消费环境变化、春节提前压缩销售窗口，致使一季度冲泡产品销售受到影响所致。 报告期内，公司积极落实“冲泡业务稳健修复”及“即饮业务加速拓展”的策略，取得了一定的成效，当前渠道库存良性健康，经销商反馈较为积极。感谢您对公司的关注！
--	---

	13. 蒋总您好，我有两个问题：1、外卖大战以及新茶饮行业对传统冲泡业务的冲击，您是怎么看待和评估对香飘飘的影响的？2、今年花了挺多钱请代言人做娱乐营销，您是怎么评估这些营销对公司业绩的帮助的？ 答：尊敬的投资者，您好！公司产品价格带与高价位新茶饮存在区分，但低价格带茶饮店，对公司以及几乎所有预包装食品都带来了一定的冲击。当前，公司一方面在产品上关联茶饮店，同时发挥预包装产品的优势，服务线下茶饮店难以覆盖的消费场景，“做茶饮店的补充”；另一方面，提升产品的“质价比”，用更好的产品品质以及更优惠的产品价格获得消费者。 今年上半年，公司根据产品特点签约合适的代言人，并在线上、线下开展了配套的营销活动，有效帮助公司打开了与目标消费群体的沟通通道，对于品牌的声量以及产品的销量，都有一定的帮助。对于 Meco 果茶以及原叶现泡轻乳茶的讨论度，以及产品线上销量的提升，都有一定的助力。感谢您对公司的关注！ 14. 蒋总您好，还想请问一下有没有二代正式接班的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司积极重视人才梯队的建设，已建立起成熟的人才培养体系，同时，对外部人才招聘保持开放态度，通过内外部结合的方式，为公司的长远发展提供保障。感谢您对公司的关注！ 15. 管理层好，请问今年上半年利润亏损受到什么因素影响，尤其是湖州香飘飘这家子公司，为何亏损如此严重？管理层预计什么时候可以扭亏？ 答：尊敬的投资者，您好！2025 年一季度，外部消费环境变化、春节提前压缩销售窗口，致使冲泡产品销售受到影响。报告期内，公司坚持“双轮驱动”战略，围绕“守正、稳进、创变”的年度经营基调，积极落实“冲泡业务稳健修复”及“即饮业务加速拓展”的策略，落实各项经营举措，逐步取得一定成效，第二季度营业收入实现同比略增，但受一季度影响，上半年整体业绩同比仍有所下降。 湖州香飘飘作为公司的销售平台公司，亏损原因主要系季节性收入波动及成本费用的综合因素的影响，对公司合并报表损益无实质性影响。公司将持续努力经营，以更好的业绩回报投资者。感谢您对公司的关注！
--	---