

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	银华基金、平安证券、民生证券、中庚基金、光大证券
时间	2025 年 6 月 10 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. 公司“原叶现泡”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。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“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。 未来，公司还将对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。 2. 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。 3. 公司在餐饮渠道的规划？ 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

	州及湖州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。 4. 公司与零食量贩渠道的合作情况？ 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，公司直营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。在现有的产品中，Meco 果茶、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。 5. 公司奶茶和即饮业务的渠道结构分布？ 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”系列产品，在线上 and 线下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三万家，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。 6. 公司今年的销售费用投放规划？ 答：费用投放总体将以稳健为原则。即饮作为第二增长曲线已表现出较好的增长态势，公司今年会大力进行投入。同时，也会做好费用投放的精准管控，提高费效比，兼顾利润。 7. 公司如何提升即饮业务的产能利用率？ 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. 公司今年的分红规划？ 答：公司一直以来都非常重视投资者回报，公司将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，来确定今年的分红比
--	--

	例。
--	----