**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 | 财通证券、大成基金 |
| 时间 | 2024年3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 | 董事会秘书：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. **回顾公司2023年有哪些收获？**

答：冲泡业务方面：持续推进产品的“健康化”和创新，并聚焦核心渠道及终端门店，优化与经销商的合作、激励模式，提高了经销商联合经营的积极性。2023年，公司冲泡业务取得了一定的恢复性增长。即饮业务方面：1、公司组建了独立的即饮销售团队，提升了两大核心业务各自的经营专注度；2、公司即饮业务的销售团队，经过内部的磨合与优化，已经基本稳定，为后续业务的发展打下了良好基础；3、以创始人为核心的销售团队，深入一线，对即饮业务的渠道建设模式进行深入探索；4、公司的兰芳园冻柠茶在广东、北京、上海、江苏等地区也逐渐获得了较好的市场反馈，坚定了公司的信心。1. **2023年冲泡业务实现修复增长的原因？**

答：1、外部环境有所好转，消费场景的恢复对产品动销有帮助；2、公司坚持以动销为原则，保证了产品货龄的新鲜度和渠道库存的良性健康；3、公司将冲泡和即饮业务的销售团队分拆开，提升了冲泡业务的经营专注度。1. **即饮销售团队磨合情况？**

答：2023年是公司实现即饮业务独立运营的第一年，即饮团队内部经过一段时间的磨合，公司根据即饮业务渠道建设模式的探索与进展情况，对人员进行了调整、优化。目前，即饮团队人员已较为稳定。1. **即饮业务终端网点数量？**

答：即饮铺货网点数量约30万家。目前，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，公司会根据冲泡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。1. **公司如何提升Meco果汁茶的增长？**

答：1、围绕Meco果汁茶的核心销售渠道持续发力，做深做透以学校为主的原点渠道；2、进一步做好产品卖点的挖掘和目标消费人群的研究；3、随着公司即饮业务系统化经营能力的提升，循序渐进地增加即饮终端网点的覆盖率；4、增加即饮专职经销商的招募。1. **公司线上渠道销售占比？**

答：公司线上渠道包括两个部分：1、公司自身的直营渠道，以天猫为主的货架式电商及抖音等兴趣电商，2、经销商的线上电商门店及线下渠道线上化。目前，公司线上渠道以品牌宣传和新品探测为主，线上销售占比相对较少。 |