**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 | 国信证券、泓德基金、国华兴益保险、广发证券、上海东方证券、工银瑞信基金、博时基金、阳光资产、首创证券、南方电网鼎和保险、银华基金、深圳本地资本、宝盈基金、金鹰基金、首创证券、国联基金、磐厚动量（上海）资本、长安基金 |
| 时间 | 2024年11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 | 证券事务代表：李菁颖 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **介绍公司近期的情况？**   答：进入第四季度，奶茶业务处在销售旺季，渠道备货节奏加快，公司正全力做好奶茶旺季的运营工作；同时，公司今年发现Meco如鲜果茶在礼品市场的销售机会，正在为Meco如鲜果茶的春节档礼品装销售做好准备，目前各项工作均在有序进行中。   1. **公司春节礼品装销售的规划？**   答：对于奶茶产品的礼品装，公司将会通过产品的生动化陈列，建立产品势能，营造热销氛围，在积极推进礼品装奶茶产品销售的同时，带动其他渠道和门店的销售。  Meco如鲜果茶的礼品装，在今年模式探索的过程中取得了较好的反馈。公司经过调研发现，在年轻用户群体中，Meco如鲜果茶相比传统礼品更加具有时尚、高级感。今年，公司会积极把握礼品市场的发展机会，已经选取了部分经销商，参与礼品装样板市场的打造，对成功模式进行复制。目前，公司正在为Meco如鲜果茶的春节档礼品装销售做准备，期待能够逐步取得较好的反馈。   1. **公司成本端展望？**   答：公司内部通过精益化改造，不断降本增效，同时，公司通过锁价方式提前对战略性的原物料进行锁定，预计公司今年成本端压力将会有所缓解。   1. **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，当前，公司直营的零食量贩门店数量已经超过两万家。在现有的产品中，Meco如鲜果茶、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，小包装定制款Meco如鲜果茶已在万辰集团系统上线，定制款杯装冻柠茶在零食有鸣系统进行探测试销，后续将持续观察产品的市场表现。   1. **公司在线上渠道的规划？**   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。以往公司在线上渠道费用投入较大，但效益不高，为了实现更健康的生意模式，今年上半年，公司对线上渠道的费用投入进行了调整。目前，公司正在探索开拓内容电商运营思路。   1. **奶茶新品的销售情况？**   答：奶茶新品是在之前的“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。公司在9月份推出了“原叶现泡轻乳茶”“原叶现泡奶茶”（黑糖珍珠/糯糯红豆）产品，开创“原叶现泡”奶茶新品类。目前，两款新品在线上和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，销售反馈良好，当前两款新品还处在探测阶段，还需要时间来观察。   1. **公司今年全年的费用投放情况？**   答：奶茶业务原有的产品保持稳健的费用投放，“原叶现泡”奶茶新品推出后,公司增加相应的宣传费用投放；即饮业务的费用投放维持一定的力度，与此同时，努力提升费用投放的精准有效性。总体上，公司会维持好收入、费用、利润三者间的动态平衡。   1. **公司是否考虑招募新的职业经理人？**   答：对于职业经理人，公司始终保持开放和欢迎的态度，会持续寻找、物色来自公司内外部的人才，希望能够找到合适的人才，一起推动公司的成长。   1. **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，但针对收并购计划，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。 |