# 欢乐家食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2023-010

|            |             | ·//// V • 2020 010     |
|------------|-------------|------------------------|
| 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      | □路演活动                  |
|            | □现场参观       |                        |
|            | □其他         |                        |
| 参与单位名称及人员  | 海通证券 张宇轩    |                        |
|            | 博时基金 钟天皓    |                        |
| 时间         | 2023年6月13日  |                        |
| 地点         | 深圳市博今商务广场B  | 座33层会议室                |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书  | ; 范崇澜                  |
|            | 法务经理 凌丹     |                        |
|            | 主要内容如下:     |                        |
|            | 1. 公司椰子汁产品的 | 竞争优势有哪些?               |
|            | 公司于2014年进入  | 植物蛋白饮品行业,推出"欢乐家        |
|            | 生榨系列"产品,其中  | 椰子汁上市后, 依托原有的水果罐       |
|            | 头销售渠道使得椰子汁  | -产品迅速成为公司的支柱产品。        |
|            | 公司主要单品之一    | -是1.25L PET瓶装椰子汁,2022年 |
| 投资者关系活动主要内 | 其在椰子汁饮料营业收  | (入占比为53.54%,主要面向餐饮、    |
|            | 宴席渠道,有一定渠道  | 的差异化。公司的PET瓶椰子汁产       |
|            | 品使用的是法国西得乐  | 无菌冷灌装设备,采用双线法的         |
|            | 方式将果肉与椰子汁分  | 开处理, 定制化的瞬时高温处理        |
|            | 工艺在确保品质安全的  | 7前提下最大化的保留了内容物的        |
|            | 新鲜度及营养价值,成  | 动实现了在中性植物蛋白饮料中         |
|            | 添加果粒成分的工艺创  | l新,用PET瓶无菌冷灌装线生产带      |
|            | 果肉的中性植物蛋白饮  | 2料,属国内首创。              |

# 2. 公司其他饮料产品有哪些?

包括果汁饮料和乳酸菌饮料等。

## 3. 公司新品开发计划?

公司的新品主要围绕水果罐头产品和椰子类饮品展开,对于水果罐头产品研发思路主要是在便携、年轻化和休闲化的小包装罐头产品,增加罐头产品应用场景。椰子饮品方面公司推出了100%椰子水、以椰子水为配料的功能饮料和电解质运动饮料、以椰子汁为基底的厚椰乳等系列产品。

新品的推出一方面增加公司在即饮市场的产品品类,拓宽即饮产品的价格带,更多的是面向年轻消费群体。另一方面顺应现制咖啡茶饮市场的兴起。

## 4. 公司今年网点开拓计划

2023年,公司将继续通过增网点、扩渠道的方式,持续开拓终端网点,重点加大对流通和餐饮渠道的开发,增加即饮饮料的渠道拓展力度,扩宽产品的消费场景,同时在线上适时开展一些品牌推广工作。公司今年也将有计划的开展募投项目之"营销网络建设项目",进一步强化产品陈列和冰柜陈列的投放。

## 5. 公司主要销售区域

2022年,公司在华中地区销售收入为5.93亿元,占营业收入比重为37.17%,在西南地区销售收入为2.84亿元,占营业收入比重为17.78%。公司依然有许多空白地区待拓展,希望利用公司在华中、西南等优势地区的成功经验向周边空白市场进行复制和开拓。

## 6. 公司经销商分布情况和架构体系管理?

2022年,公司合作的经销商1,902家,其中华中地区、 华东地区和西南地区的经销商数量占比约64.25%。

公司采取"扁平化"和"下沉式"的销售渠道管理模

式,减少经销层级,具有合理的毛利空间,目前主要是县级或地级市的经销商,同时公司保持对经销商的支持和服务,共同进行网点维护,同时加强公司信息化管理水平,增强对渠道的掌控力。

# 7. 公司B端业务进展情况及开拓方式?

目前已组建相关业务团队及构建相关业务架构,加大产品研发和应用研发力度,部分产品进入测试和调整磨合阶段,主要偏调配类的产品。今年该业务主要以平台搭建、渠道建设和产品研发测试为主。

公司将根据业务实际情况,由公司直接与客户进行 业务开拓或通过经销商与客户进行业务开拓和覆盖。

# 8. 公司产品毛利率下降原因?

2022年公司原材料成本同比上涨5,107万元,主要受两个方面因素的影响,一是包材辅料方面,受国际形势影响,大宗商品价格高企,下游塑料类、马口铁等制品成本上涨;二是水果原料方面,受水果减产、果农种植品种改变、市场需求旺盛等因素影响,导致成本上涨。

2023年,市场上大宗商品较去年价格高位已有所回落,公司也会根据市场情况进行部分锁价,水果原料的采购价格暂时无法进行判断,采购价格随行就市。

| 附件清单(如有) | 无          |
|----------|------------|
| 日期       | 2023年6月14日 |