

证券代码：603711

证券简称：香飘飘

公告编号：2023-038

香飘飘食品股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

香飘飘食品股份有限公司（以下简称“公司”）于近日通过现场及电话交流形式接待了机构投资者调研，现将调研具体情况公告如下：

一、调研基本情况

调研时间：2023年6月

调研方式：现场及电话交流

调研机构名称（排名不分先后）：华夏基金、富国基金、国盛证券、前海开源证券、中金公司、WT asset、华泰保兴基金、中信证券、浙江四叶草资管、理成资产、万家基金、紫金投资、苏泊尔集团、浙江国信投资、坚果基金、南银理财、悟空投资、甬证资管、光大证券、海富通基金、上海和谐汇一资产、东北证券、汇添富基金、华创证券、中邮创业基金、中庚基金、兴业基金、新华基金、西部利得基金、天治基金、天弘基金、上投摩根基金、上海盛宇股权投资基金、上海领久私募基金、上海利幄私募基金、融通基金、鹏扬基金、诺德基金、诺安基金、农银汇理基金、南方基金、民生加银基金、鲲鹏私募基金、九泰基金、景顺长城基金、精砚私募基金、金鹰基金、嘉实基金、正心谷创新资本、招商证券、长江证券、长安汇通投资、盈峰资本、循远资产、兴银理财、西南证券、深圳鑫然投资、中欧瑞博投资、上海证券、仙人掌投资、彤源投资、思晔投资、六禾投资、玖鹏资产、鹤禧投资、泮谊投资、泮杨资产、名禹资产、民生通惠资产、龙航资产、开源证券、华泰柏瑞基金、恒越基金、海南希瓦私募基金、光大保德信基金、富安达基金、北信瑞丰基金、太平洋保险、国华兴益保险、中银国际证券、中意资产、中信建投、中天国富证券（自营）、中泰

证券、汇华理财、华泰证券、华美国际投资、准锦投资、红土创新、乾璐投资、杭州米游健康、海通证券、国泰君安证券、东海证券、大家资产、星石投资、金百镛投资、诚盛投资

公司接待人员：董事会秘书邹勇坚先生、证券事务代表李菁颖女士

二、主要交流内容

问题 1：公司 2023 年第二季度经营情况？

答：二季度，公司冲泡产品处于销售淡季，即饮产品逐渐步入旺季。相比去年同期，果汁茶销量有所恢复，瓶装冻柠茶反馈较为积极，瓶装牛乳茶由于推出时间较短，还需要进一步的观察。

问题 2：兰芳园瓶装冻柠茶的铺货区域？

答：公司在全国挑选了 70 个即饮核心城市，围绕核心城市的原点、高势能渠道进行铺货。其中，兰芳园瓶装冻柠茶第一阶段的铺货工作，将以华南地区为主，后续将逐步扩大铺货范围。

问题 3：公司后续的新品储备方向？

答：冲泡板块，公司将会持续推进产品年轻化、健康化的升级，同时积极探索泛冲泡领域的市场机会。即饮板块，公司会积极拓宽产品品类，也会在无糖茶、功能性饮料等方向进行研究与探索。

问题 4：即饮业务盈亏平衡点？

答：目前，公司即饮业务正在处于投入阶段，细分产品的销售情况需要时间进行进一步观察，公司也会根据产品实际的销售表现，对费用投入进行动态调整。未来，在公司即饮产品销售工作逐渐步入正轨，费用投放趋于稳定的前提下，即饮业务盈亏平衡点将会逐渐清晰。

问题 5：公司目前的库存情况？

答：良性的渠道库存水平能够保证产品货龄的新鲜度，对于终端消费者的购买有促进作用，同时也有利于维护经销商的利益。因此，公司非常注重渠道库存管理。目前，公司的渠道库存处于良性健康的状态。

问题 6：渠道下沉策略如何进一步推进？

答：1、针对覆盖深度不够的地区，继续进行下沉覆盖；2、针对热销氛围营造不够的地区，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。

问题 7：公司如何提升产品的动销速度？

答：1、提升产品力，打造能给消费者带来不同价值贡献的好产品；2、适时、适量增加品牌宣传方面的投入，扩大品牌影响力；3、加大渠道端的投入，包括增加冰冻化资源的投入，以及在重点区域组建独立的饮料销售团队等。

问题 8：公司原材料是否有锁价措施？

答：原料采购方面，公司主要根据行业和市场的习惯，采取随行就市或者锁价等方式进行采购，适当的减缓原物料价格的大幅波动。整体看，一方面，目前大部分的原物料价格的波动区间和幅度，相对 2022 年初时都有所收窄；另一方面，即使原物料价格有大的波动，公司与供应商之间也有进行再调整的空间。

问题 9：如何深化消费者对兰芳园品牌的印象？

答：兰芳园是公司定位高端、长期培育的品牌，兰芳园品牌有着丰富的品牌资源和历史沉淀，公司后期将会努力充分地激活这个品牌，以丝袜奶茶、鸳鸯奶茶及港式牛乳茶三个经典款为标杆，同时配合冻柠茶及与欧力（上海）合作的燕麦奶茶等产品，提升兰芳园的收入及品牌活跃度，我们相信兰芳园品牌未来有很大的发展潜力值得公司去努力。

问题 10：公司费用投放规划？

答：今年，预计冲泡业务仍然以“修复”为主基调，费用投放保持稳健。即饮板块的费用投放力度将会有所增加，包括新进即饮销售团队人员费用、品牌推广费用及渠道冰冻化投入等，但总体上，公司依然会保持收入、费用、利润三者间的动态平衡。

问题 11：果汁茶推出后快速增长的原因？给公司怎样的启发？

答：Meco 果汁茶成功的关键，在于产品的“差异化”。公司在市场上创新推出果汁茶的新品类，主打“真茶真果汁”，果汁含量高，并且在口味、口感、产品品质、健康性、包装形态等方面都有一定的独特性。果汁茶的成功坚定了公司全力做好即饮业务的信心。

果汁茶的成功给了公司以下几点启示：1、产品研发阶段，需要着力挖掘产品的差异点，提供给消费者与市场同类产品不同的价值点，以此获得消费者的认可；2、即饮业务的运营需要坚持“长期主义”的理念，把握好产品推广节奏及不同阶段的侧重点；3、在适当的时机，加大品牌及渠道的投入，为产品提供更多的助力，进一步挖掘即饮市场的机会。

问题 12：对公司 2023 年收入预期的展望？

答：宏观经济复杂多变，公司的冲泡业务将以“修复”为主基调，逐步提高营收水平。即饮业务由于仍处在投入阶段，公司将逐步加大费用投放力度，为即饮业务提供更多的支持，使得双轮驱动的两个轮子转得越来越均衡。目前来看，还难以对全年的收入进行准确的预估。当下我们会以 2023 年公司期权激励解锁目标为牵引，围绕公司今年的期权激励解锁目标，力争实现更好的业绩指标。

三、风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

香飘飘食品股份有限公司董事会

2023年7月1日