

证券代码：603711

证券简称：香飘飘

公告编号：2022-042

## 香飘飘股份有限公司 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。

香飘飘股份有限公司（以下简称“公司”）于近日通过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：2022年12月

调研方式：电话交流

调研机构名称（排名不分先后）：华泰证券、华夏基金、同犇投资、安信基金、国海证券、中银证券资管、大家资管、长江资管、博时基金、工银瑞信基金、中国国际金融股份、太平养老、金元顺安基金、金鹰（上海）基金、晨燕资产、华安基金、德邦基金、野村资管、常春藤资本、海富通基金、宝盈基金、光大保德信基金、海通证券、金元顺安基金、广银理财、申万菱信基金、建信保险资产、银河基金、Mindhand Capital、建信信托、瀚川投资、九泰基金、万家基金、颐和久富、天风证券、富国基金、复胜资产、贝莱德基金

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：公司提价情况：

答：公司提价的时点选择充分考虑到了冲泡产品的销售节奏，二月份是公司冲泡产品从销售旺季向淡季转换的时节，因此公司选择在这一时点进行了提价。从今年二月份发布提价通知以来，公司持续密切追踪提价策略的落地情况，目前提价的执行情况基本符合公司预期。

## **问题 2：公司即饮产品和竞品的差异点？**

答：1、果汁茶主打真茶真果汁，果汁含量高，在口味、口感、产品品质、健康、包装形态等方面都有一定的独特性；

2、柠檬茶是一个很大的品类，市场空间巨大，柠檬本身富含维生素且口感较佳，消费者接受程度高。公司认知到柠檬茶市场的巨大潜力，因此推出了冻柠茶产品。公司的冻柠茶产品针对现有产品的消费痛点，进行了改进和优化，包括用蜂蜜替代蔗糖，解决了茶的涩味问题，同时采用低糖配方，既美味又健康。从目前的试销情况来看，这款产品市场反馈较好，有一定的发展潜力；

3、黑乌龙乳茶外形设计使用国风“金竹节”造型，包装形态辨识度高。同时采用健康的低糖配方，原料选用闽南“黄金桂”黑乌龙、生牛乳，不含反式脂肪酸及植脂末，目前消费者接受度较高。

## **问题 3：公司冲泡产品的库存情况：**

答：公司非常重视渠道的库存管理。基于外部的疫情环境，第三季度，公司坚持以动销为原则，谨慎铺货，确保公司的出货节奏与终端动销节奏匹配，从而进一步优化产品的货龄及新鲜度，第三季度，冲泡产品的出货量同比去年有所下降。第四季度，冲泡产品的销售进入旺季，公司全力以赴，做好各方面的工作及策略的落地执行，目前，冲泡产品的渠道库存良性健康。

## **问题 4：疫情对公司销售有哪些影响？**

答：疫情对公司的影响主要体现在以下几个方面：一是在疫情之下，消费者对于未来的收入预期会更加谨慎，消费的积极性及意愿有所降低；二是由于食品饮料的消费场景更偏外出或聚集性的活动，在疫情的管控措施之下，消费场景缺失，消费会受到一些抑制作用；三是包含学校在内，我们的主力渠道也受到了较为严格的管控，同时疫情对公司业务人员的拜访、终端推广活动的执行及物流方面也有一定的不利影响。

## **问题 5：冲泡产品未来升级的方向是什么？**

答：“年轻化”与“健康化”是公司冲泡产品的升级方向。随着人们消费理念的升级，消费者对于健康的重视程度也在不断加深，公司与时俱进，推出

了啵啵牛乳茶、臻乳茶、生椰/芝芝牛乳茶、珍珠牛乳茶、如鲜手冲乳茶等去植脂末产品，对冲泡产品进行了全新的健康化升级，从目前线上及线下部分城市试销情况来看，消费者认可度较高。

**问题 6：现制茶饮店对公司的影响？**

答：我们认为，预包装茶饮和现调茶饮，消费场景一静一动，共同培育了消费者的奶茶消费习惯，使得国内奶茶的市场空间也在近几年持续快速增长。现调茶饮对公司的业务确实有一定的影响，但这种影响不仅是对冲泡奶茶有冲击，而是整个饮料行业基本都受到了较大的冲击。公司产品与现制茶饮店所满足的消费需求和消费场景有所不同，同时公司产品在便捷性、性价比及品质稳定性上具有一定的优势。

公司会坚持“双轮驱动”战略，推进公司的转型创新。对冲泡产品，进行“健康化、年轻化”的创新升级，以满足消费升级大背景下消费者的需求；同时，进行渠道下沉，推进传统冲泡产品“保存量、挖增量”的工作。对于即饮产品，公司将稳步发展即饮市场，加强探测，打造公司的第二成长曲线。

**问题 7：冲泡产品主要的消费人群和消费场景有哪些？**

答：公司冲泡产品的日常消费人群以小镇青年和蓝领人群为主，消费场景包括：居家、宿舍等室内静态场景、小饿小困状态的即时需求、过节走亲送礼的礼品需求等。

**问题 8：公司新品销售情况？**

答：冲泡板块，公司在健康化方面进行了全新的升级，推出了啵啵牛乳茶、臻乳茶、生椰/芝芝牛乳茶、珍珠牛乳茶、如鲜手冲乳茶等去植脂末产品，从线上及部分线下城市的试销来看，去植脂末的健康乳茶方向蕴藏着很大的机会，未来公司会围绕健康化升级方向继续努力。

即饮板块，公司推出了瓶装果汁茶、冻柠茶、咸柠七、黑乌龙乳茶等瓶装产品，其中瓶装冻柠茶和瓶装黑乌龙乳茶的试销反馈较为积极，公司明年会将这两款产品作为即饮板块的重点推广产品。

**问题 9：明年公司经销商数量是否会增加？**

答：公司的经销商策略是一个动态变化的过程，并不是一成不变的，随着公司对渠道商业模式的不断总结优化，经销商数量也会相应进行调整。根据公司的经销策略，当前不会大范围增加经销商，而是在当前已有经销商的基础上，进行优化。对于优质、能力较强的经销商，会进行扶优扶强；对于一些相对规模体量较小的经销商会调整优化为二批商或终端服务商，通过这样的方式，可以有效的帮助经销商做大做强；对于一些能力不足的经销商，会进行汰换工作，从而达到对经销商优化的效果。

**问题 10：公司明年的机会在哪里？**

答：从具体两个业务板块来看，冲泡产品在今年二月份进行了提价，随着提价工作的执行到位，以及原物料价格的见顶回落，明年公司冲泡产品的盈利水平将有机会得到改善。

即饮板块，公司明年将会在产品端、渠道端、品牌端加大投入，期望通过公司的努力，尽快提升即饮板块的销售规模，优化冲泡板块与即饮板块的占比，使双轮驱动的两个轮子转的越来越均衡。

**问题 11：公司的研发机制是怎样的？**

答：公司今年成立了品牌创新中心，采用自下而上的驱动研发机制，产品立项、口味、包装测试、定价等全流程都让用户参与进来，使得产品的调性更加契合当下年轻消费者的喜好，同时公司的技术研发部门更加关注当下流行的趋势和方向，从健康化的角度去做基础性的研究。

**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](http://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

2022年12月31日