

证券代码:603711

证券简称:香飘飘

公告编号:2022-039

## 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，并对其中内容的真实性、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11月

调研方式:电话交流

调研机构名称(排名不分先后):海通证券、银河基金、中宏人寿、天治基金、东方证券、华夏基金、中信证券、贝莱德基金、上海勤锐投资、上海名禹资产、观富资产、国融基金、上海海宸投资、中信建投、顾和久富、摩根士丹利华鑫基金、人保资产、国海资管、国信证券、中信基金、天风证券、华宝基金、新华基金、农银汇理基金、浦银安盛基金、圆信永丰基金、中邦和聚投资、富国基金、厦门金恒宇投资、华安证券、财通证券、华泰柏瑞基金、上海大掌资产、海南光私募、中荷人寿保险、东证融汇证券、上海交银资产、上海思群投资

公司接待人员:董事会秘书邹坚勇先生、证券事务代表李颖女士

### 二、主要交流内容

#### 问题1:公司第三季度即饮产品实现快速增长的原因?

答:由于冲泡和即饮产品所处的生命周期及业务自身特点不同,因此在渠道结构上也有一些差异。从城市级别来看,冲泡产品渠道集中于下沉市场,其中三线以下城市占比较高,而即饮产品一、二线城市的产品销量占比较大;从渠道结构来看,冲泡产品以批发渠道、食杂店为主,即饮产品则以学校周边的原点渠道及城市便利店系统等为主。

#### 问题2:公司冲泡和即饮产品的渠道分布情况?

答:冲泡产品是很大的品类,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。公司认识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。

#### 问题3:公司冲泡和即饮产品的渠道分布情况?

答:由于冲泡和即饮产品所处的生命周期及业务自身特点不同,因此在渠道结构上也有一些差异。从城市级别来看,冲泡产品渠道集中于下沉市场,其中三线以下城市占比较高,而即饮产品一、二线城市的产品销量占比较大;从渠道结构来看,冲泡产品以批发渠道、食杂店为主,即饮产品则以学校周边的原点渠道及城市便利店系统等为主。

#### 问题4:冲泡产品的产能利用率水平如何?

答:冲泡产品的市场需求,季节性波动大。在冲泡产品的销售旺季,产能方面有一定压力,公司通过优化生产流程、储备人员等方式来确保第四季度旺季的生产供应,目前冲泡产品的产能利用率保持在高位。

#### 问题5:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题6:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题7:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题8:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题9:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题10:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题11:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题12:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题13:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题14:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题15:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题16:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题17:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题18:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题19:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题20:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题21:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题22:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题23:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题24:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题25:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题26:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题27:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题28:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题29:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题30:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题31:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题32:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题33:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题34:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题35:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题36:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题37:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题38:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题39:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题40:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年年初公司冲泡产品进行了提价,最终的传导效果还有待考察。公司会继续努力,争取取得更好的经营业绩。

#### 问题41:公司的核心竞争力在哪里?

答:1、公司重视开拓创新,寻求求变,积极拥抱市场变化,努力寻求发展合作机会;2、公司不盲目进,注重防守与开拓,巩固发展冲泡业务的基本盘,同时积极拓展即饮等创新业务;3、公司持续优化经营管理策略,采取聚焦策略,使有限的资源和精力得到有效投放;4、公司坚持长期主义的理念,非常注重经销商利益的维护,为渠道端的长远发展夯实基础。

#### 问题42:公司是否对冲泡产品有股权激励计划?

答:公司会根据自身的发展阶段,结合对相关人才的激励需求,在各方面条件成熟时,公司会考虑推出新一轮的股权激励。

#### 问题43:即饮市场竞争激烈,公司如何提升即饮产品的销量?

答:即饮产品的赛道虽然竞争较为激烈,但市场空间同样广阔。公司主要采取以下措施:1、产品品类方面积极创新,不断拓展即饮产品赛道,丰富产品矩阵,夯实基础;2、加大渠道端的投入,包括增加冰激凌资源的投入,以及在重点的区域组建独立的饮料销售网络;3、适时,适量增加品牌宣传方面的投入,扩大品牌影响力。公司相信通过持续不断的努力,即饮业务未来可以进入全新的发展阶段。

#### 问题44:公司第四季度的收入利润展望?

答:结合当前外部环境的发展形势看,目前还难以做出较准确的预测。核心因素大致有两点,一是奥密克戎的传播趋势,以及采取的应对策略;二是今年