

### 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：2023-018

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员</p>	<p>投资者网上提问</p>
<p>时间</p>	<p>2023年9月19日（周二）下午 15:45-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司通过全景网“投资者关系互动平台”  (<a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a>)采用网络远程的方式召开业绩说明会</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理 李兴  财务总监、副总经理 翁苏闽  董事会秘书、副总经理 范崇澜</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1. 公司水果罐头产品有没有进入蛋糕，烘焙，线下连锁茶饮的打算？</b></p> <p>        您好，公司水果罐头产品销售以经销渠道为主，公司渠道多元化拓展发展方向包括咖啡、茶饮等赛道。谢谢！</p> <p><b>2. 水果罐头中有没有可能形成黄桃，橘子之外第三大单品。个人看法菠萝罐头的潜力应该是大有可为的，高层对我的想法有没有一致看法？</b></p> <p>        您好，菠萝罐头是公司水果罐头产品之一，公司综合不同水果的季节特点，生产包括南果和北果的全品类水果罐头。谢谢！</p>

3. 公司在今年二季度中管理费用和营业费用创下了历史新高,大大超出此前公司任何一个经营季度,请问如此高额费用支出相比于以前季度主要多在什么地方? 市场投资者对公司股价没信心原因一半就是净利润率的大幅下滑

您好,由于公司水果罐头、植物蛋白饮料产品具有一定的礼品属性,在传统节日期间市场需求较大,对公司而言,节前到节日期间一般为公司产品的销售旺季,呈现节前逐渐升温、节后迅速回落的节日效应,公司的经营业绩有比较明显的季节性波动,但不同淡旺季其固定成本支出相对一定,同时公司在第二季度继续进行增网点扩渠道的营销工作,成本费用支出有所增加,使得不同季度的净利率有所变化。谢谢!

4. 公司有没有考虑过将水果罐头进行换一种包装,比如密封纸盒杯装,名字改为黄桃杯 菠萝杯 橘子杯,保质期由三年变为六个月,大幅减少食品添加剂,主打新鲜水果杯成品舞,把这种水果小吃来打入目前风靡中国的线下连锁品类食市场。比如零食很忙。

您好,感谢您的建议。谢谢!

5. 公司现在在线下饮料市场的口碑和地位如何,有没有可能和知名度较高的企业推出联名产品,如果椰汁产品直接和类似喜茶这样都公司合作,这样可以顺便利用下杨幂代言的椰子汁广告效应,也可以物尽其用,摊薄杨幂高昂的肖像权代言费用?

您好,感谢您的建议。谢谢!

6. 央视财经报道称今年夏天b端椰子水的需求极大,但是从市场零售来看,消费者依然买到的是半年前生产的椰子水。既然如此公司能否直接联系江西省食材贸易公司采购经理丁小航,他们的茶饮对椰子水需求一天是500箱

以上，把椰子水往茶饮b端线下连锁店卖能否走得通，就比如菲诺直接卖瑞幸咖啡厚椰乳操作逻辑一样

您好，公司已推出了面向咖啡茶饮企业的大包装香椰水产品。谢谢！

7. 对比登科口腔，德尔玛，五芳斋等新上市的消费类公司，公司在二级市场的估值大幅低于上述次新股。说明公司价值目前长期被低估，作为价值投资欢乐家的二万股东，请公司相信我们股民一致性同意公司每年的两次现金分红可以直接取消，改为用现金分红的钱直接在二级市场股份回购，这样既维护了公司小股东的利益，又帮助了公司在二级市场上价值回归，也体现了公司在资本市场良好形象。之所以这样提议是因为董秘原话：回购相当于分红。

您好，公司会根据市场情况择机实施回购计划，截至2023年9月12日，公司以自有资金通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份4,757,500股，占公司目前总股本的1.0572%，最高成交价为13.00元/股，最低成交价为11.61元/股，成交总金额为59,738,262.04元（不含交易佣金等交易费用），感谢您的建议。谢谢！

8. 公司厚椰乳产品有没有向咖啡连锁店和茶饮连锁店供货可能性？

您好，公司已推出了面向咖啡茶饮企业的大包装厚椰乳产品，相关业务有序推进中。谢谢！

9. 椰汁饮料产品有没有可能进入像海底捞等这样的连锁餐饮店？

您好，公司销售模式以经销为主，经销模式下，公司与经销商之间的交易为买断式销售，经销商通过分销商和零售终端网点将产品最终销售给个人消费者，消费者购买产品的终端网点包括流通、商超和餐饮等渠道。谢

谢！

10. 新冠永远存在在人类社会，据专业数据得出结论，一个人一生感染新冠数量应该有三十次以上。请问公司有没有研究过，当人们在二阳三阳四阳五阳新冠厚，市场对水果罐头依然有增量需求，虽然比不上去年十二月份火爆，但是依然会促进销量？

您好，2022年年末的黄桃罐头关注热潮（简称“桃风”）给水果罐头行业带来了难得的销售和宣传机遇，除了有利于罐头行业产品销售之外，重点在于让更多消费者接触和了解了黄桃罐头及其他水果罐头，并通过多种传播渠道科普了水果罐头无需添加防腐剂即可实现长期贮存又能最大限度保持水果的营养成分。“桃风”之后，行业内各企业与罐头工业协会共同继续深入进行行业宣传，更好的挖掘行业潜力，以持续留住消费者。谢谢！

11. 由于中国电商直播第一富人李佳琦在上周公开吐槽消费者没钱买不起花西子，最近一周中国网络消费者大量下单中国国货商品，公司不趁着双节来临，双十一来临，和国货直播间销售金额增长几十倍的东风，再次试试卖水果罐头和椰汁产品吗？公司产品不是23年经久不衰，比起两面针牙膏不可能比他们差吧

您好，公司销售模式以经销为主，同时通过在京东、天猫、拼多多、抖音等平台上开设官方旗舰店等直营模式或京东自营、天猫超市等代销模式进行销售，但直营模式和代销模式占比较小。谢谢！

12. 公司有没有用维他奶原味豆奶去混合公司的厚椰乳产品尝试研发新款爆品，250毫升豆奶加入150ml左右的厚椰乳产品，这个味道真的是非常出众，椰香豆乳应该能获得市场一大片喜欢植物蛋白饮料消费者的好评

您好，公司将根据市场需求和消费者饮食习惯持续

	进行新品研发，感谢您的建议。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月19日