

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：2025-012

投资者关系活动类别	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称及人员	<p>详见附件</p> <p>重要提示：参会人员为电话接入或网络接入，接入名单由会议组织方提供。公司无法保证参会单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。</p>	
时间	2025年6月27日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 孙嘉彤 法务总监 凌丹	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p>1. 公司水果罐头和椰子水产品的发展规划？</p> <p>公司坚持高品质的罐头产品，对水果罐头产品研发思路主要是在便携、休闲化和配料多元化的小包装罐头产品，同时随着公司多元化渠道的开拓，希望在该渠道巩固公司水果罐头产品优势，近期也推出了减糖版等不同配料的水果罐头产品，以满足不同消费者的需求。同时，在包装形式上，除传统玻璃瓶包装外，增加了果杯等多样化的产品包装。</p> <p>椰子水作为含有天然电解质的饮品，受到消费者的喜爱。椰子水产品可以较好的增加公司在即饮市场的产品品类。公司椰子水产品坚持高品质生产，也进行了椰</p>	

子水品牌换新，目前仍作为公司培育型的产品，对公司营业收入贡献有限。近期公司推出了椰果椰子水和椰子水饮料两款饮料新品，拓宽了椰子水类产品的价格带，以满足不同消费者的需求。

2. 公司2025年销售策略和费用投入计划？

2025年公司营销工作继续进行渠道精耕，根据不同市场情况制定不同的销售策略，结合公司战略及销售规划更有针对性地进行投入，在费用投放和费用结构上也会进行一定的优化和调整。

面对市场挑战，公司将以“主动求变”的姿态，聚焦水果罐头+椰基饮料赛道，持续创新，寻求新动能。加强品类创新，打造差异化产品矩阵，因地制宜拟定区域政策，提高产品在消费者面前的曝光度，促进产品销售。对于体现产品质价比的渠道，公司也会进行接触和开拓。

3. 公司水果及椰子原料成本及采购情况？

公司水果原料主要采自山东、湖北等地，水果原料价格透明，采购价格随行就市。2024年由于黄桃产季丰收，采购单价同比下降超过30%，橘子产季的产量低于上年产季同期水平，因此橘子原材料的采购单价有一定幅度上升，但从采购单价的绝对金额来看，采购单价整体处于合理价格区间。

公司生榨椰肉汁、椰子水主要来自越南等东南亚国家，受供需关系等因素影响，椰子类原材料的采购单价有一定幅度上升。

4. 公司在零食专营渠道的进展情况？

为顺应不同销售渠道和消费者需求的变化，公司进一步深化渠道多元化的战略布局，积极拥抱零食专营连锁等新兴渠道。2025年第一季度，公司在该渠道实现营业收入4,644.62万元，公司将继续拥抱该渠道，开拓中

	<p>腰部零食专营系统，同时增加产品研发，推出更具个性化、附加值更高的产品。</p> <p>5. 公司产品价格调整的主要原因？</p> <p>基于公司部分产品主要原材料成本上涨等因素，公司对主要产品之椰子汁饮料产品的部分规格出厂价格进行调整，本次产品价格上调幅度约为1%-8%之间不等。同时为统筹全国不同地区的产品出厂价格，对少部分地区椰子汁饮料产品的部分规格出厂价格进行了下调，下调幅度约为1%-5%之间不等。</p> <p>6. 公司在印尼建设椰子加工项目的原因？</p> <p>公司计划出资不超过3,397.56亿印尼盾（约折合2,100万美元）在印尼实施椰子加工项目。项目建设期为12个月，项目建成后可生产椰子类相关原料加工产品，包括生榨椰肉汁、椰子水加工以及椰蓉加工等，产品销售包括出口中国等国家及在印尼本地销售。</p> <p>本次投资有利于公司向产品原料端的延伸，有助于公司完善产业链上游布局，加强公司核心产品的原料供应及在供应链方面的竞争力，为公司未来发展提供资源保障。</p> <p>其他情况说明：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流、沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	具体参与单位名称
日期	2025年6月27日

附件：

会议参与单位名称

序号	机构名称
1	华源证券
2	西部利得基金
3	中邮证券资管
4	兴业基金