香飘飘食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

| 投资者关系活 | □特定对象调研 □分析师会议 |
|-----------------------|--------------------------------------|
| | □媒体采访 |
| 动类别 | □新闻发布会 □现场参观 |
| | □路演活动 □其他 |
| 形式 | □现场 ☑ 网上 □电话会议 |
| 参与单位名称 | 参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2025年11月11日 |
| 地点 | 上证路演中心 |
| L主八司拉廷 | 董事长、总经理: 蒋建琪 |
| 上市公司接待 人员姓名 | 董事会秘书、财务总监: 邹勇坚 |
| 777/4 1 | 独立董事: 俞荣建 |
| 投资者关系活 动主要内容介 绍 | 1、领导您好!请问今年冲泡新品的表现怎么样?在您看来哪些产品具备 |
| | 发展潜力? |
| | 答: 尊敬的投资者,您好! 今年,公司冲泡业务最主要的新品是"原 |
| | 叶现泡"系列,"原叶现泡"的轻乳茶系列是公司打造的"健康化"冲泡产 |
| | 品,当前的产品策略,主要在于加强消费者的沟通,让"健康"的产品特 |
| | 点以及品牌调性占领消费者的心智。"原叶现泡"的奶茶系列,填补了礼 |
| | 品市场在该价格段的空白,去年在礼品市场取得了不错的反馈。今年,公 |
| | 司对该产品的包装进行了优化以达到更好的陈列效果。目前来看,在旺季 |
| | 礼品市场有一定的发展潜力。感谢您对公司的关注! |
| | 2、公司今年请了体育明星孙颖莎做代言,请问到现在为止的效果如何? |
| | 答: 尊敬的投资者, 您好! 公司此次签约孙颖莎作为代言人, 希望能 |
| | 够借助世界冠军健康、阳光、拼搏的形象,将香飘飘"健康化""年轻化" |
| | 的品牌特质传达给消费者。同时关注、支持孙颖莎的人群,更多集中在18- |
| | 35 岁,同样也是公司产品的消费者目标人群。目前来看,签约代言起到了 |
| | 比较好的效果,代言官宣首日,公司产品线上销售额就突破 2000 万,并 |
| | 冲上了抖音冲饮榜、抖音旗舰榜 top1, 对于公司产品"健康化"的讨论度 |
| | 也有明显的增长。感谢您对公司的关注! |
| | 3、目前营收与去年同期相比有何变化? |
| | 答: 尊敬的投资者,您好! 今年前三季度,公司营收相比去年同期有 |

所下滑,一方面,源于外界消费环境的变化;另一方面,公司在前三季度 持续推进冲泡产品渠道去库存工作,并主动延后了第三季度旺季前的备货 节奏。目前,公司渠道备货产品货龄新鲜、库存良性健康、经销商反馈积 极。在旺季到来前,在品牌营销端,公司将加强品牌传播赋能;在渠道端, 公司正有序推进礼品市场的堆头陈列与渠道布局,为旺季销售提供支撑。 感谢您对公司的关注!

4、今年推出了古方五红产品,能否请公司领导进行一下详细的介绍?

答:尊敬的投资者,您好!"古方五红"暖乳茶是公司打造的首款养生功能性产品,源自中国传统养生理念"药食同源"。产品由公司与浙江中医药大学合作开发,选用非遗"五红配方"熬制膏方,既拥有丰富的口感,又具有养生功能性价值,目前正在试销中。感谢您对公司的关注!

5、领导您好!请问如何看待即饮业务未来的发展潜力?

答: 尊敬的投资者,您好!公司认为杯装即饮类产品的发展空间仍然较大。首先,公司的 Meco 果茶经过几年时间的积累,已经形成一定的消费者群体及心智基础;且 Meco 果茶的杯装形态具有一定的独特性,同市面上的瓶装饮品和现制茶饮领域不同,饮用场景差异化明显;未来,公司的即饮业务将围绕杯装形态做更多品类探索,如杯装咖啡、杯装奶茶等。感谢您对公司的关注!。