

香飘飘食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	汇丰晋信、国泰海通
时间	2025 年 12 月 17 日
地点	浙江省杭州市新天地商务中心望座西楼 13 楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：邹勇坚 证券事务代表：李菁颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、冲泡健康化新品的未来方向？</b></p> <p>答：在产品方面，长远来看，公司将沿着“健康化”“年轻化”的升级方向做更多的研究，以满足消费者的需求。除“原叶现泡”系列外，公司将对养生功能性产品进行探索，今年第三季度，已经推出养生功能性产品“古方五红”暖乳茶。目前正在试销中。</p> <p>“古方五红”暖乳茶，是公司首次尝试功能性养生茶饮品类，公司已经与浙江中医药大学达成合作。未来，双方将聚焦养生饮品研发，探索更多产品创新。</p> <p><b>2、公司当前渠道的库存情况？</b></p> <p>答：目前，公司渠道备货产品货龄新鲜、渠道库存良性健康。同时，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。</p> <p><b>3、即饮业务的目前发展情况？</b></p> <p>答：当前瓶装饮料市场竞争激烈，公司瓶装产品单一，且需要进一步提升瓶装饮料运营能力，Meco 果茶产品则展现出成长潜力且公司在杯装产品运营更具经验。因此，公司今年即饮业务销售策略向 Meco 果茶进行了倾斜。</p> <p>Meco 果茶是即饮业务的核心，公司将继续做深做透以校园为主的原点渠道，努力挖掘在礼品市场、零食渠道市场机会，同时重视餐饮市场的开拓。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</p>

啡、杯装奶茶等。

**4、公司终端网点数量？**

答：目前，冲泡板块的终端网点数量约 40 万家，即饮板块的终端网点数量约 30 万家，公司在短期内暂时不会追求门店数量的大幅增加，而是希望对现有门店进行深耕。一方面，公司会根据冲泡业务和即饮业务的特点，分别筛选适配的经销商和终端渠道资源；另一方面，公司会选取一些动销比较好的渠道和门店进行聚焦，集中投放资源和费用，通过产品的生动化陈列，建立产品势能，营造热销氛围，以带动其他渠道和门店的销售。未来，随着公司即饮业务系统性运营能力的提升，将会循序渐进地增加即饮终端网点的覆盖率。

**5、Meco 果茶餐饮渠道的发展情况？**

答：餐饮渠道是目前公司重点关注的新渠道。公司 Meco 杯装果茶与餐饮场景的适配度高，公司根据餐饮渠道特点，推出定制化杯装 Meco 果茶产品，在部分地区选取部分餐饮门店进行试销，探索餐饮渠道的市场机会。

**6、公司即饮业务产能利用率如何提升？**

答：即饮业务产能利用率的提升，关键在于销售规模的提升。未来，公司将会持续加强对即饮业务杯装新品类的探索研发，积极探索即饮业务的渠道建设运营模式，并创新宣传形式来提升消费者的品牌认知，努力提升销售规模；同时积极寻找外部合作代工的机会，希望能够不断提升杯装即饮的产能利用率水平。

**7、公司 2025 年业绩展望？**

答：考虑到目前外部环境的不确定性较多，公司对全年的业绩保持谨慎的预期。公司旺季集中在春节前较短的周期，全年业绩受旺季表现影响较大。公司正积极做好旺季的相关工作，保障渠道及终端的销售节奏有序推进。

**8、公司后续的分红规划？**

答：公司重视投资者回报，长远来看，公司会持续做好日常经营活动，用优质的产品和服务来满足消费者需求。未来，公司会综合考虑监管政策导向、业务发展规划以及对投资者的回报等因素，来确定每年的分红比例。