

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	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>
形式	<div><input type="checkbox"/> 现场</div> <div><input type="checkbox"/> 网上</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 电话会议</div>
参与单位名称	长江证券、国泰海通资管、招商证券、西部证券、百年保险资管
时间	2025 年 12 月 24 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	<div>1、养生冲泡新品“古方五红”暖乳茶的产品规划？</div> <div>答：近期公司推出“古方五红”暖乳茶，该产品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”。“古方五红”暖乳茶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。</div> <div>2、公司当前冲泡旺季渠道的库存情况？</div> <div>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。</div> <div>3、即饮业务的目前发展情况？</div> <div>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。</div> <div>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，如杯装咖啡、杯装奶茶等。</div> <div>4、公司终端网点数量？</div> <div>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</div>

	<p>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。</p> <p><b>5、公司目前与零食量贩渠道的合作情况？</b></p> <p>答：公司非常关注零食量贩渠道的发展，积极拥抱新兴渠道。当前，公司直接合作的头部零食量贩系统的门店数量已经超过三万家。此外，还有一部分零食量贩门店通过经销商进行覆盖。</p> <p>为了更加贴合零食量贩渠道的产品特点，除了公司自有品牌的原有产品进入零食量贩渠道以外，公司还推出了零食量贩渠道定制化的产品。目前，公司已与万辰系、很忙系、有鸣系分别推出了合作定制款产品。</p> <p><b>6、目前公司餐饮渠道的发展情况？</b></p> <p>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。</p> <p><b>7、公司成本端的变动趋势及未来展望？</b></p> <p>答：公司采购实行财年锁价模式，每个自然年的 7 月至次年的 6 月为一财年。公司将会充分发挥自身的规模及现金流优势，与上游供应商共同努力，对原材料采购价格进行管控，对于 2026 年的原材料价格走势，公司正密切关注中。与此同时，公司还积极通过产品包材更新、精益生产等方式，对成本端进行优化。</p> <p><b>8、公司选择在泰国建设饮料生产基地，是出于什么原因？</b></p> <p>答：泰国的即饮饮料行业正经历持续增长，主要驱动因素包括：消费者健康意识的提升、对便利性的需求，以及年轻消费群体对高端健康饮品的青睐。同时，公司计划将泰国生产基地打造为杯装饮料的生产基地和出口枢纽，目标市场覆盖泰国及邻近的柬老缅越等国家，以期服务更广泛的东盟市场。</p> <p>产品将定位为高端杯装果茶，通过独特的异国热带风情口味、25%真实果汁含量、低糖零脂肪，以及高端透明杯包装实现差异化，与主要依赖瓶装包装形态的现有竞争对手区别开来。这些策略旨在满足当地，尤其是年轻消费群体对高端健康饮品日益增长的需求。</p>
--	--

	<p>泰国是全球公认的优质热带水果产地，如青柠、芒果、百香果、菠萝和石榴。这些水果可直接用作生产果茶的基料。使用泰国本地水果不仅减少了对进口的依赖，还为国内和出口市场创造了强大的“泰国原产”卖点。公司会侧重考虑泰国本地原材料，通过签订战略性合同，维持成本和供应的稳定性。</p> <p><b>9、公司 2025 年业绩展望？</b></p> <p>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。</p>
--	---