

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 checked="" type="checkbox"/> 现场	<input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	平安证券、云南信托	
时间	2026年02月11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>1、今年春节阶段产品销售情况以及当前渠道库存情况？</p> <p>答：面对因春节时间点变化带来的旺季销售窗口期变动，结合外部消费市场环境变化，公司坚持“稳中求进”的经营基调，主动调整产品出货节奏，严格管控渠道库存规模，维持产品价盘稳定，确保产品货龄新鲜，切实保障消费者及经销商利益。第四季度，公司营收同比下降幅度相比前三季度实现较明显收窄。</p> <p>2、“古方五红”当前的试销范围以及消费者反馈？</p> <p>答：“古方五红”暖乳茶，是公司打造的首款养生功能性产品，源自传统“药食同源”养生理念，由公司与浙江中医药大学合作开发。目前，该产品主要在线上平台进行试销，取得了不错的反馈。公司希望通过线上平台的传播，可以触达更多消费者；同时，公司也正逐步探索线下渠道。</p> <p>3、Meco 果茶餐饮渠道的发展情况？</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>4、公司对冲泡类产品目前的规划？</p> <p>答：公司把冲泡类产品的市场健康放在首位，第一，保障渠道备货产品货龄新鲜、库存良性健康。第二，努力维持价盘稳定，提高经销商信心。第三，在产品方面，公司沿着“健康化”“年轻化”的方向升级，</p>	

增加产品的种类以满足消费者的需求。

5、公司如何提升即饮产能利用率？

答：即饮业务产能利用率的提升，来源于销售规模的提升。2026年，一方面，公司希望果茶继续保持稳定增长；另一方面，公司将会不断丰富即饮业务的产品矩阵，研发更具性价比的产品，积极探索即饮业务的渠道建设运营模式，并持续创新宣传形式，提升消费者的的品牌认知，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。

6、即饮产品零食量贩渠道的合作情况？

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。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。

7、当前线下奶茶店在公司业务中的定位以及未来的开店计划？

答：公司当前在杭州开设了三家茶饮店，定位品牌宣传与体验窗口，旨在向消费者传递年轻、健康的产品理念，提供沉浸式的品牌互动空间；同时也能更直接地收集市场反馈，为产品的研发和创新提供帮助。对于后续大面积的拓店计划，仍然需要验证与观察。

8、公司海外业务的规划？未来泰国生产基地主要面向的市场？

答：当前，海外市场存在较大的发展机会，公司积极重视海外市场的开拓，将会逐步推进对海外市场的探索。公司计划将泰国作为杯装饮料的生产基地和出口枢纽，目标市场覆盖柬老缅越及更广泛的东盟市场。产品将定位高端杯装果茶，以异国热带风味、真实果汁、低糖零脂肪及高端透明杯包装实现差异化，区别于瓶装竞品，满足当地年轻群体对高端健康饮品的需求。同时，公司将积极利用泰国优质热带水果，维持成本和供应的稳定，并打造“泰国原产”卖点。