

# 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"/> 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	国泰基金、宝盈基金、广发基金、融通基金、华夏基金、恒生前海基金、嘉实基金、信达澳亚基金、圆信永丰基金、财通证券、新华基金
时间	2026年02月26日至02月27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、公司2026年对于产品的战略定位？</b></p> <p>答：2026年，公司将持续推进“双轮驱动”战略，推进冲泡产品的健康化升级以及即饮业务第二成长曲线的打造，冲泡业务与即饮业务作为公司“双轮驱动”战略的“双轮”，战略地位均非常重要。年内，根据冲泡、即饮业务淡旺季的不同，公司会对资源的分配做动态调整。</p> <p><b>2、公司的新品储备及未来的推新规划？</b></p> <p>答：冲泡产品方面，公司将沿着“健康化”“年轻化”的升级方向做更多研究，同时，公司将基于“药食同源”理念对养生功能性产品进行进一步探索。</p> <p>即饮产品方面，Meco果茶产品会按照口味迭代的节奏继续推新，并针对零食量贩、餐饮渠道等新兴渠道推出定制化产品。同时，公司将继续积极探索即饮咖啡、即饮奶茶、养生水等即饮赛道，希望能够做出“差异化”的产品来满足消费者的需求，参与市场竞争。</p> <p><b>3、即饮产品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。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>

#### 4、公司当前原材料价格的情况以及对未来成本端的展望？

答：公司的原材料采用“财年锁价”的模式，每个自然年的7月到下一个自然年的6月会对部分原材料进行锁价，同时，公司会发挥自己的规模以及现金流的优势，与上游供应商共同对原材料价格进行管控。公司会持续推进精益生产，对成本端进行优化。

#### 5、公司“古方五红”产品定位？

答：“古方五红”暖乳茶，是公司打造的首款基于“药食同源”理念的养生功能性产品，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。

#### 6、果茶未来持续增长的实现方式？

答：Meco 果茶是公司即饮业务的重心。2026 年，一方面，公司会继续围绕 Meco 果茶的原点渠道，同时结合内容营销，进行潜力深挖；另一方面，继续针对零食渠道、餐饮渠道等新兴渠道推出定制化产品。通过两种方式的结合，实现果茶的持续增长。

#### 7、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。

#### 8、公司 2026 年的业绩展望？

答：考虑到目前外部环境的不确定性较强，公司对全年的业绩保持谨慎乐观的预期。公司将锚定长期发展目标，以健康可持续经营为核心根基，持续推动各板块业务优化改善，聚焦养生赛道，加大资源投入与布局力度，不断提升经营质量与市场竞争力，最终实现企业盈利的稳步达成。