

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	浙商证券、惠升基金、宽潭私募基金、前海开源基金、天治基金、景顺长城基金、长安基金、正圆私募基金、上海勤远资产、泰信基金、长城财富保险资产、中国银河证券、先锋基金
时间	2026年05月12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. 2025年业绩下滑、2026年第一季度业绩爆发的主要原因？</p> <p>答：一方面原因在于春节时点的变动。公司冲泡产品具有一定的礼赠属性，销售旺季窗口与春节时点关联度高，2025年春节在阳历一月份，2026年春节在阳历二月份，导致了2025年第一季度、第四季度旺季时间段的缩短，以及2026年第一季度旺季时间段的拉长。</p> <p>另一方面在于公司对于渠道价值链的梳理。在2025年外部消费环境的疲软以及春节时间点变动的大环境下，公司以稳为主，针对渠道价值链进行了系统化的梳理，对价盘、货物流动等进行了优化改革，同时加强了对经销商订货的指导，带动经销商经营积极性的提升，从而为2026年第一季度的业绩增长做了铺垫。</p> <p>从旺季销售的结果来看，冲泡产品仍然有着较强的增长韧性，发展仍然比较稳健。</p> <p>2、公司鲜果茶推出的反馈情况？</p> <p>答：今年3月，公司在Meco果茶“真实果汁+原茶”的配方基础上，推出了添加NFC果汁的“鲜果茶”产品，并采用减糖配方，来满足当前消费者对口感新鲜度、及减糖的需求。从目前的销售情况来看，该产品具备不错的销售潜力。</p> <p>3、药食同源系列产品的发展？</p> <p>答：“古方五红”与“古方八舒”两款产品，属于公司“古方养生系列”，是公司根据药食同源的产品逻辑，传承改良经典方剂，使用道</p>

地食材搭配非遗熬膏工艺制成，分别针对缓解女性生理期痛经并提供补气益血的暖养需求，以及缓解部分睡眠障碍人群改善睡眠质量的需求。

对于古方养生系列的两款产品，目前仍处在市场测试及线上推广阶段，取得了一系列的积极反馈。公司未来会持续聚焦消费者的养生需求，探索更多产品创新。

4、Meco 果茶在礼品市场的表现？

答：2025 年礼品销售旺季，公司在安徽礼品市场对果茶的礼品装进行了推广，经销商反馈较好。2026 年，公司会继续针对礼品市场进行发力，同时探索与果茶相适配的特通渠道。此外，对于零食量贩、餐饮、会员店等新兴势能渠道，将通过定制化继续寻找增量。

5、2026 年对于零食、餐饮、会员店渠道的开发规划？

答：零食量贩渠道，截至 2026 年第一季度，公司直营的终端门店已经达到 4 万家。2026 年，公司将通过与更多零食量贩系统达成合作，进一步提升终端数量。

针对餐饮渠道，2025 年公司通过试点，验证了公司产品在餐饮渠道的业务逻辑。2026 年，结合 Meco 果茶的产品特点，公司将会聚焦火锅、烧烤等重口味场景以及自助餐消费场景，来拓展餐饮渠道。

会员店方面，公司将继续通过“定制化产品”进行开拓。

6、2026 年冻柠茶的销售思路？

答：瓶装形态的兰芳园冻柠茶，目前主要在集中在北京、广东两个地区及线上渠道进行销售。同时在餐饮渠道，冻柠茶推出了 280ml 的小包装定制产品。未来，公司将继续观察其销售潜力，维持常态化运营态势。

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、2025 年代言人的效果？后续对于产品代言人的规划？

答：2025 年，公司签约了时代少年团、侯佩岑、孙颖莎分别作为 Meco 果茶、新会陈皮月光白轻乳茶、原叶现泡系列产品的代言人。从官宣代言人后的产品线上销量、产品品牌话题讨论度来看，取得了不错的

宣传效果。

根据消费者的喜好并结合公司产品特征签订代言人，是公司 2025 年优化品牌营销策略的一环，在签约代言人的同时，公司还开展了跨界联名、快闪等年轻消费者喜爱的营销形式，均取得了一定的效果。

后续，公司会结合业务情况，继续选用合适的品牌营销方式，来加强与消费者的沟通。

9、公司对于 2026 年的业绩展望？

答：今年一季度，公司产品销售情况相比 2025 年一季度实现一定的改善，特别是冲泡产品旺季销售恢复正常，对于今年上半年以及全年的业绩有积极的作用。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。