

证券代码：002557

证券简称：洽洽食品

洽洽食品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	公司2023年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024年5月15日(周三) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈先保 副董事长、副总经理：陈奇 董事、副总经理、董事会秘书：陈俊 副总经理：徐涛、杨煜坤 财务总监：胡晓燕 保荐代表人：孙彬
	主要内容： 问：您好，公司经典的“红袋”瓜子包装专利是否已经到期？现在市场上已经出现了和公司“红袋”包装非常相似的其他品牌瓜子在售卖，公司今后如何应对这种不利的市场竞争环境？ 答：您好！公司经典“红袋”瓜子的包装专利已经到期。自2016年以来，公司对包装近似的其他产品，以不正当竞争为由提起诉讼，公司的

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>红袋香瓜子、原香、山核桃、焦糖等六款瓜子包装装潢先后被相关法院判决书认定为“有一定影响力的包装装潢”，应予以保护。公司会继续投入资源，加大对侵权产品的维权力度。感谢您对公司的关注！</p> <p>问：您好！我来自四川大决策，公司在食品安全和质量控制方面有哪些监管措施？</p> <p>答：您好！公司制定安全、稳定、新鲜的质量和食品安全方针，并将方针贯彻到产品生命周期的全过程，通过全面质量管理，落实全员参与、全程控制、全面提升的“质造”文化。结合《食品安全法》及其实施条例等法规以及体系运行要求，公司建立了风险机遇管理、供货查验制度、投入品使用管理制度、生产过程工艺管理等相关制度。公司通过不断规范供应商管控，以把控源头风险，有效降低食品安全风险。公司实行全链条标准化数字化生产，确保全品类产品食品安全、新鲜。感谢您对公司的关注！</p> <p>问：近两年零食量贩渠道发展迅速，而传统商超似有人流量下滑的态势。公司渠道布局方面如何应对线下的新变化？</p> <p>答：您好！零食量贩渠道已成为休闲食品行业的重要销售渠道，公司将进一步积极拥抱零食量贩渠道，加快推进零食量贩终端门店、会员店的拓展，持续推进 T0-B 渠道、餐饮渠道、社区团购等新渠道，通过差异化产品方案，加快实现创新突破。公司将持续推进渠道精耕战略，以期实现全渠道、全场景的渠道战略目标。感谢您的关注！</p> <p>问：一季度毛利率水平有改善，请问主要是哪些原因？</p> <p>答：您好！公司一季度毛利率改善主要因为原材料采购成本有一定的改善以及产品结构优化所致。感谢您的关注！</p> <p>问：公司在原料端有哪些布局？这些布局对成本端能产生多大的影响？</p> <p>答：您好！公司与国内外优秀种子公司和种植合作社合作，推广葵花籽</p>
---------------------------	--

和坚果种植，加大投入技术研发资源，以期降低原材料采购成本、提高原料质量稳定性。感谢您的关注！

问：今年在量贩零食渠道和电商渠道有怎样的规划？

答：您好！公司电商是作为品牌的传播和品牌战略实现的阵地、主航道产品的重要销售渠道、新品孵化重要平台、全域营销的重要窗口，公司将聚焦抖音等内容电商、兴趣电商的推广，加大全域营销和粉丝运营，加强与消费者的互动。感谢您的关注！

问：公司去年加快推进零食量贩渠道的拓展，来自该渠道含税收入近2亿，今年的预期有多少？

答：您好！2024年公司在零食量贩渠道的销售基本目标为3-4亿元，感谢您的关注！

问：公司葵花籽的采购价格目前情况如何，成本是否有下降？

答：您好！目前公司葵花籽采购价格较为稳定，比春节前略有下降。感谢您的关注！

问：洽洽瓜子在国内袋装市场占有率超过50%，发展空间有限，内卷厉害。产品海外市场潜力大，公司布局多年，2024及未来出海的具体目标和措施？

答：您好！公司海外将持续聚焦东南亚市场深度发展，拓展海外线上渠道，越南市场不断提升，印尼市场重点突破，加速产品力升级，加大品牌传播，加强与全球消费者的互动沟通。感谢您的关注！

问：有关供应链管理如何优化：公司瓜子全产业链深耕多年，为何成本控制如此脆弱，两次提价后，2023公司瓜子毛利率和利润率跌到历史低点？更担忧不断提价后性价比降低，消费者转向别的品牌。另外如果未来继续出现产品成本波动，公司供应链如何做到综合成本行业领先？

答：您好！公司将加大订单农业的合作，加大直采比例，与优秀的供应商建立战略合作关系，以期降低原材料采购成本、提高原料质量稳定性。公司将持续开展全产业链成本优化，通过产品设计、技术创新、流程优化，不断提升经营与管理的效率和效益，保持全产业链成本领先。感谢您的关注！

问：董事长您好，近几年良品铺子、三只松鼠等企业均布局了社区零食店项目，您对此有何考虑？坚果类产品加工目前以 ODM 为主还是自有加工厂？据观察自有工厂的毛利率会高上不少。最后，每年为什么不视频和投资者聊聊，我看好多企业是这么做的。

答：您好！零食量贩渠道目前处于快速发展期，公司将进一步加大零食量贩渠道的合作。公司坚果产品主要为自有工厂生产，公司将不断提升运营效率、降低运营成本，提升供应链的竞争力。公司始终和投资者保持良好的沟通，开放畅通的交流渠道，欢迎各位投资者到公司参观交流。感谢您的关注！

问：公司 2023 年战略目标是整体含税销售收入超过 100 亿元，但未能实现，后续预计何时达成目标？是否有具体的战略安排？

答：您好！2024 年，公司将加大内容营销，整合、统筹营销资源，不断提升品牌力；聚焦品类产品创新发展，不断提升产品力；全面开展渠道精耕，拓展下沉市场，线上渠道、新渠道等同步发展；持续推动供应链升级，不断提高运营效益。感谢您的关注！

问：公司网上销售为何那么弱，毛利比线下低。盐津铺子、甘源食品等网上销售快速增长，毛利还比线下高。占比做到 20，公司是产品力没有竞争力还是网销人才不行。这三年公司对市场反应迟钝，消费降级趋势明显，公司不断提价，失去消费者忠诚度，公司如何应对？

答：您好！公司将进一步优化线上产品结构和产品组合，提升线上渠道的毛利率。感谢您的关注！

	<p>问：业绩预期</p> <p>答：您好！感谢您的关注！</p> <p>问：公司这三年业绩增长乏力，股价暴跌，作为股东对公司的经营业绩非常不满意。安于现状，公司这三年除了花生、喀吱脆老品类外，没有新的产品，如何满足消费的多元化需求。坚果瓜子内卷厉害，销售乏力，请问公司如何提升产品创新的成果？</p> <p>答：您好！公司牢固树立回报股东意识，坚持以投资者为本，通过保持稳定的分红率、开展回购等措施，增强投资者的获得感，为稳市场、稳信心积极贡献力量。公司每日坚果产品已成为细分市场行业第一，公司将持续推进坚果产品的新品开发和推广。感谢您的关注！</p> <p>问：尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报和一季报显示，公司业绩较同期还是有一定韧性的，今年的经营目标是怎样的？如何实现？2、公司发行13.4亿元可转债还有2年多就要到期，目前尚未转股，下一步将如何推动转股？目前溢价率较高，在何种情况下考虑下修？是不是公司已经做好到期还钱的准备了？</p> <p>答：您好！公司2024年经营目标较2023年有所提升，主要通过产品创新、渠道拓展、供应链运营优化等措施来实现。公司希望未来的股价随着效益的提升进一步提升，达到转股的价格水平。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2024年5月15日