

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：2021-011

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券董思远、万牧原；华安基金李晓峥；富国基金徐哲琪；德邦基金朱慧琳；中泰证券资管公募部郭祎姮；中银资管蒲延杰；华泰保兴黄佳丽；国投瑞银冯新月；淡水泉贾婷婷；源乐晟戴佳娴；长江养老满臻；高毅资产方振。
时间	2021年11月04日
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理陈俊
	<p>主要内容：</p> <p>一、公司今年采购成本提升多少？</p> <p>回答：公司目前的葵花籽采购成本提升不大，公司希望通过提价可以覆盖采购成本的上升。包材、油、盐、糖等今年也有些提升，公司希望明年可以有些回落保持稳定，另公司瓜子费用投入较之前会略有加大。坚果成本从上半年到现在总体较稳定，海运成本有所提升，部分品类比如巴旦木产地因为受干旱影响成本稍微有点提升，但是公司坚果品类较多，整体上还是比较稳定。</p> <p>二、目前渠道对于提价反馈如何？</p> <p>回答：公司的产品提价一般需要1-2个月的时间传导到终端和卖场，公司是从经销商的价格进行调整，经销商对分销、终端、批发，特别是卖场都需要谈判的过程，公司会给经销商一些补贴，公司会关注提价之后对销量的影响。</p> <p>三、公司提价会不会在弱消费背景下对销售造成冲击？</p> <p>回答：公司本次提价主要是由于公司预判在新的采购季原料价格会有所上涨，包</p>

投资者关系活动主要内容介绍

材、糖、油等原料价格目前都有所提升；此外，经典系列瓜子的品质提升同样会带来成本端的提升。另外公司前几年对瓜子的营销投入比较少，后面希望能有所增加。

四、公司部分产品提价是如何决策的？

回答：公司提价首先会考虑对销量的影响，公司 2013 年和 2018 年的提价，对公司的销量影响较小，总体来说公司也要考虑 CPI 指数上涨等因素。公司经典系列瓜子克单价不是很高，最主要的是公司还是希望进一步提升原材料品质。

五、葵花籽有多少原材料和上游有长期协议？

回答：近几年公司葵花籽原料采购约 50%是订单农业的模式，主要是向种植专业户进行订单采购，提供技术服务，进行订单回收，公司和种植户保持长期合作关系，对采购价格会设置最低价收购。

六、葵花子的销售波动影响主要来自哪些方面？

回答：从今年来看，因为去年葵花子品类二季度同期基数比较高，三季度来看，超市人流量有一些恢复，便利店系统一直在持续成长，KA 卖场自建的社区店和到家业务等也在持续增长，公司已搭建渠道精耕平台，目前有约 12 万个终端已纳入渠道精耕系统。

七、公司对坚果品类的定位？

回答：公司从 2017 年开始聚焦每日坚果这个品类，公司坚果品类的目标是未来把每日坚果细分品类做到市场遥遥领先，公司对每日坚果品类的成长性比较看好，将每日坚果定位为日常营养品，和牛奶品牌做一些联名促销。

八、公司现在如何看坚果乳这个单品？

回答：坚果乳品类符合未来的消费升级趋势，但是与公司目前的品类、品牌、渠道跨度较大，所以进入饮料这个赛道公司还是比较谨慎，消费者也需要有个接受过程，公司希望有规划的孵化和推进，目前只是线上和几个城市试销。

九、新品目前的销售情况？

回答：公司每日坚果益生菌和燕麦片目前每个单品每月销量约 1000 万元，藤椒目前每个月 1000 多万元。目前公司的新品投放的城市仍较少，后期聚焦的城市会拓展。焦糖奶茶、蜜桃乌龙每日坚果和陈皮瓜子开始在沃尔玛进行试销，效果较好。公司也积极布局新场景新渠道，如已和蜜雪冰城合作定制款水蜜桃味瓜子等。

十、公司组织架构变革的效果如何？

	<p>回答：公司组织变革后，线下销售团队分为坚果铁军和国葵铁军，之前瓜子、坚果销售都是一个团队运营，在过去可能有一些顾此失彼，目前独立团队运营，费用投放效率会更高，坚果品类公司也需要发展新场景新渠道的经销商；从内部运营来看，各品类中心、电商、销售之间协同更好，目前各个渠道的价格协同性也有提升。</p> <p>十一、坚果派农业公司种植情况如何？</p> <p>回答：公司的参股公司坚果派农业公司在国内进行了部分品类的坚果种植，目前在广西种植约 3000 亩夏威夷果，逐步进入丰产状态；在安徽长丰等地种植了约 10000 亩碧根果，也逐步挂果。公司预计未来丰产后会替代公司 10-20%坚果的供应量。坚果种植前期投入会很大，进入丰产期后会逐步开始正向收益。</p> <p>十二、目前线上销售情况如何？</p> <p>回答：公司线上业务经过两个季度的调整，三季度有所好转，特别是在盒马、抖音等渠道成长较好。未来公司会将线下主推的产品在线上保持同步推广，希望线上销售可以有更高的毛利率，推广更优质的产品，加大品牌运营，加强和消费者互动。</p> <p>十三、三季度海外销售情况以及四季度的展望？</p> <p>回答：公司三季度海外销售有约 10%的下滑，主要由于东南亚疫情原因导致人流管控和店铺营业时间减少的影响，后期随着店铺营业时间的恢复，通过渠道的不断扩张逐步恢复和提升海外的销售收入。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021 年 11 月 4 日</p>