

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：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 20 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理陈先保先生，董事、副总经理、董事会秘书陈俊先生，副总经理王斌先生，财务总监李小璐女士，独立董事李姚矿先生，保荐代表人王钢先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 4 月 20 日 15:00-17:00 在全景网“全景·路演天下”(http://ir.p5w.net) 举行 2020 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，问答环节主要内容如下：</p> <p>一、对于公司各种产品，中短期的销售目标是什么？如果未来公司达到百亿营收，瓜子、坚果、零食等主要产品各自比例是多少？</p> <p>回答：公司 2023 年的战略目标是达到含税销售额 100 亿元，其中葵花子约 60 亿元，坚果约 30 亿元，其他休闲食品约 10 亿元。</p> <p>二、百亿计划的信心来自那里？净利润率会否能保持现阶段的 14%左右？</p> <p>回答：公司制定中长期战略规划的同时，进一步搭建人才选拔和发展机制和事业发展平台，进一步激活组织活力，提高能动性，完善激励机制，让优秀的人才脱颖而出，坚持“客户价值、绩效为要、奋斗卓越”的精神，利出一孔，尽早实现战略目标，公司希望销售收入增长的同时能保持较高的利润水平。</p> <p>三、为实现成为坚果第一，2021 年，洽洽还会在哪些方面作出努力？</p>

回答：公司会继续加大对消费者关于坚果品类营养价值的沟通，要把每日坚果定位为日常营养品，将洽洽坚果营养、新鲜的特点进行传播，扩大渠道铺货，提高市场占有率，不断在营销、技术、新品研发推广方面进行突破和创新，加大在坚果全产业链的布局，提升洽洽坚果在消费者心智中的地位。

四、公司的销售额不仅取决于市场的需求还受到公司产能制约。公司生产线的产能利用率达到多少，接下来几年坚果销售量会受到产能制约吗？

回答：2020年瓜子生产线平均产能利用率85%左右，高峰期达到100%，坚果生产线产能利用率达到100%左右。公司2020年可转债项目有坚果产能布局项目，包括滁州洽洽坚果休闲食品项目、合肥洽洽工业园坚果柔性工厂建设项目。根据公司的规划，未来会分期进行项目建设。

五、公司相比竞争对手良品铺子、三只松鼠有哪些竞争优势和劣势，以及公司未来的发展策略是怎样的？

回答：公司主要重点聚焦瓜子和坚果两大品类，战略上需要巩固瓜子领导地位，带动瓜子行业整体发展，在坚果一些细分品类做到数一数二，提升坚果专家的品牌形象和地位，实现从全球领先的瓜子企业迈向全球领先的坚果休闲食品企业。

六、公司募集的可转债，主要用在哪些方面？池州，百色的树坚果基现在怎么样了，什么时候丰产，会对公司有什么影响？

回答：公司可转债募集资金主要用于滁州洽洽坚果休闲食品项目、合肥洽洽工业园坚果柔性工厂建设项目、长沙洽洽食品二期扩建项目、洽洽坚果研发和检测中心项目。目前洽洽参股的坚果派农业公司在广西种植的夏威夷已进入结果期，在安徽种植的碧根果也开始有结果，未来3-5年会解决一部分的原料进口替代。

七、请问今年原材料已经采购了百分之多少，看到万得上葵花子的价格上涨了百分之20-30%或者更多，上游原料是否会涨价，是否会在2021年对公司的利润率较大影响？是否会提价？

回答：截止目前，今年原材料已采购60%~70%，目前原料市场葵花籽品质较好，价格平稳。目前来看全球坚果原料种植量稳定增加，供给量有所增加，总体价格较为平稳；关于提价，公司将结合原料采购成本，根据产品毛利和盈利状况适时

考虑。

八、2020 年度公司营收增长 9%，净利是 30%，净利明显高于营收增长，是什么原因？公司的业绩增长是否是靠提价，未来业绩增长是否可持续？

回答：公司净利增长主要来源于毛利的提升，另因 2020 年疫情期间部分市场活动未开展，销售费用略有下降。

九、经营活动产生的现金流量净额连续两年负增长，2020 年经营活动产生的现金流量净额 5.97 亿，同比 2019 年 6.47 亿负增长 7.74%，2019 年同比 2018 年的 7.47 亿又负增长 13.46%，主要问题是什么情况？是否都变成了存货的增加？

回答：公司本年经营活动现金流量净额较同期下降 7.74%，主要系公司增加存货战略储备所致。

十、2020 年公司电商营收增速不高，请问公司未来对电商定位是什么？电商占营收比例又有什么要求？请问公司现在电商负责人是谁？未来电商是否会独立运营。公司如何提高线上销售有没有具体计划？

回答：电商的定位是公司品牌的传播和战略实现的阵地、产品的重要销售渠道、新品孵化重要平台和全域营销的重要窗口，公司会根据战略规划，进一步增加电商的营收占比。目前电商的负责人是公司内部培养提拔的，电商是公司整体战略的重要部分，暂时未考虑独立运营。对于线上销售，公司将加大品牌传播、对新产品的推广、重点品类的拓展以及粉丝的运营等，逐渐实现收入和毛利率的提升。

十一、公司坚果店中店现在已经开了多少家。今年计划开多少家？

回答：店中店计划正在执行中，目前有 200 多家，今年预计增加 200-300 家。

十二、藤椒瓜子属于蓝袋系列吗？蓝袋瓜子的毛利润达到多少了？

回答：藤椒瓜子属于蓝袋系列，蓝袋瓜子毛利率比其他瓜子品类略高。

十三、公司为什么在哈萨克斯坦种植葵花，是因为比国内成本更低吗？

回答：公司为降低原料种植的区域气候等风险，一直致力于在国内外比较合适种植的区域进行试种。

十四、请问瓜子和坚果的毛利润还有提高的空间吗？

回答：公司在原料端坚持订单农业，加大种植布局，以提升原料质量，稳定原料价格；制造端一直致力于自动化智能化水平的提升以降低人工成本；希望提升成本控制能力，以进一步提高瓜子和坚果的毛利水平。

十五、公司坚果燕麦片毛利率，净利率如何？比瓜子高吗？公司坚果礼盒销量如何？坚果礼盒毛利率多高？请问公司海外业务毛利率，净利率怎样？公司坚果产品 2020 年净利率多少，利润整体多少？

回答：公司坚果燕麦片利润情况与每日坚果基本差异不大；公司坚果礼盒销量提升中，毛利率较每日坚果略高；公司海外业务毛利率、净利率与国内线下瓜子类业务比差异不大。公司目前坚果产品利润情况一般，与瓜子类业务相比尚存在一些差距。

十六、请问公司对坚果饮品是如何定位的？会否加大推广力度。

回答：公司的每日坚果乳主要围绕坚果整体战略开展差异化产品推广，对该产品在重点城市进行重点推广。

十七、公司每日坚果产品已经出口海外哪些国家？泰国工厂生产每日坚果了吗？

回答：每日坚果产品目前已有出口东南亚国家，泰国工厂目前为部分坚果原料提供采购及加工业务。

十八、请问公司今年有什么战略新品发布吗？

回答：2021 年重点推广的新品是益生菌每日坚果、坚果燕麦片、藤椒瓜子等等，

十九、请问我在新疆很多小城市超市看到了洽洽坚果燕麦片，各种坚果礼盒，但是在沈阳商超都没有看到洽洽的坚果燕麦片和各种礼盒，请问是什么原因？是公司不同地区采取不同策略了吗？

回答：目前公司的坚果燕麦片和坚果礼盒重点锁定部分城市，后期会根据市场情况在其他城市进行推广。

二十、我看到天猫有洽洽的葵珍旗舰店，未来公司是否计划将葵珍作为洽洽的第

二品牌运行，并打造成为零食行业的高端品牌？

回答：公司未来将葵珍打造为瓜子中的高端品牌。

二十一、对于散装瓜子的替代以及四五线城市的渠道下沉，公司瓜子的市占率是否还有进一步提升空间？

回答：公司会进一步开展渠道下沉和拓展，提升瓜子的市场占有率。

二十二、洽洽未来百万终端网点主要有哪些形式？那么这百亿终端未来有多少是依靠海外的？请问公司今年计划开拓多少海外经销商？

回答：公司目前约四十万个终端，未来三到五年达到百万终端，这是一个长期规划，公司成立专门项目组推进此项重点工作，由公司销售事业部、产品事业部、IT 部门、财务部门会和经销商一起搭建这个平台，从终端门店访销、订单、运营等做起，实现线下渠道数字化，对经销商渠道进行数字化管理，为经销商赋能，通过渠道精耕增加对终端的服务，不断满足消费者的需求。百亿终端的战略目标主要指是国内的终端。海外市场发展规划上，会重点拓展中东地区市场，同时传播葵花子营养价值和瓜子消费文化，培养消费者食用葵花子产品的习惯。

二十三、贵司去年的坚果业务，似乎在团购上有所发力，尤其是节假日的礼品消费，可否介绍这一块 2B 业务目前的情况和远期规划？另外，从目前这几年来看，消费场景上来看，是否每日坚果在送礼、企业员工福利的消费场景更重要？尤其是去年因为疫情，贵司介绍说一些消费场景确实导致坚果业务增长缓慢，是否印证这个情况？

回答：近年来，公司在团购和新渠道拓展上有所发力，目前公司根据不同的新渠道情况设立相对应的组织，同时也会加大 2B 业务的布局 and 投入，进行新渠道的开拓。

二十四、洽洽学院是专门培养内部人才的吗？和一般学校相比有什么特色？个人感觉不和主业搭边，耗财耗力，应该在产品推广和如何提高效益回馈投资者上下功夫。

回答：洽洽学院以“洽洽全球精英的摇篮”为核心定位，基于公司业务发展战略，围绕“人才培养、文化传承、知识管理”开展各项工作。目前，洽洽学院建立了

	<p>较为完整的人才培养体系框架，聚焦不同层级的关键人才培养项目，通过管理技能提升、外部学习交流、内部业务学习、文化研讨和学习成果应用等多种方式，持续创新，助力人才发展及业务成功！</p> <p>二十五、公司有没有最核心高管培养计划，有的话，继任者的选择标准和继任的时机大概是怎样的？</p> <p>回答：公司对管理干部和专业人员建立双通道发展的机制。</p> <p>二十六、公司合计二级市场股权和债权融资金额 32.14 亿，累计分红 26.12 亿（含 2020 年的预告分红），其中 2020 年发债募资 13.25 亿，2019 年和 2020 年分红 7.55 亿。或者说，只用公司停止分红 2 年，通过内生增长可以解决企业的发展，公司是如何考虑的？</p> <p>回答：公司可转债募集资金主要是为未来 3-5 年产能提升的资本性开支提供资金来源；公司一直坚持较好的分红比率来回馈股东和投资者。</p> <p>二十七、未来公司是否有外延并购的计划？如果有，会主要投哪样的标的？公司对未来国内高端坚果市场的空间有怎样的预期，公司目标在未来的国内坚果市场上有多大的市占率？</p> <p>回答：公司一直致力于内生增长的同时积极进行外延扩张的探索，目标是在坚果产业链上游和休闲食品领域寻找战略合作和并购机会；公司的愿景是从全球领先的瓜子企业迈向全球领先的坚果休闲食品企业。</p> <p>二十八、贵公司公告成立了新消费投资公司，请您介绍一下洽洽成立这个公司的战略目标是什么？关注的是什么类型的新消费？如何和公司的长期发展做结合？</p> <p>回答：公司计划成立新消费投资公司，主要目的是拓展休闲食品领域新品类、新品牌、新技术、新模式的机会，分享以上行业的发展红利，拓展未来发展空间。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 4 月 20 日</p>