

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：2022-001

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	具体参与单位名称及人员姓名见附件。
时间	2022年1月10日、2022年1月11日（电话会议）、 2022年1月12日、2022年1月13日（电话会议）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理陈俊、证券事务代表杜君
	<p>主要内容：</p> <p>一、公司对部分产品提价的进展和效果？</p> <p>回答：公司于2021年10月22日发布部分产品提价的公告，在发布当天经销商的出厂价已经全部调整，目前终端和卖场价格均已基本调整完毕，进展较顺利。由于经销商对分销、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原价补贴。公司对国葵系列进行提价的原因主要是公司预判在新的采购季原料价格会有所上涨，包材、糖、油等价格目前都有所提升；此外，经典系列瓜子的品质提升同样也带来了成本端的提升。</p> <p>二、坚果未来是否会有提价的计划？</p> <p>回答：目前坚果品类的竞争仍较激烈，公司坚果的市场规模还不是很大，每日坚果的品牌首位效应不够突出，虽然目前坚果的部分原料以及海运费等有所上涨，公司会努力克服这些因素，在未来2-3年，着力于做大每日坚果的规模，希望做到细分品类绝对第一，在品牌力和渠道力提升后才会进一步考虑是否提价。</p> <p>三、每日坚果行业未来的成间以及现在的竞争情况如何？</p> <p>回答：每日坚果行业的市场空间良好，每日坚果产品营养搭配均衡且便于携带。</p>

投资者关系活动主要内容介绍

目前来看，由于价格竞争激烈以及消费者对产品品质要求提升，每日坚果的小品牌可能会陆续退出，未来竞争格局会有利于头部企业。公司会持续坚持品质和品牌，短期可能会影响到净利率的水平，长期看，公司希望为消费者提供高品质的坚果，并且把这样的理念传递给消费者。

四、公司葵花籽、坚果采购成本提升多少？

回答：2021年10月份到春节前，葵花籽已经达到采购的高峰期。公司新采购季葵花籽采购成本有所上涨，总体幅度不大，公司希望通过提价可以覆盖采购成本的上升。由于海运费的增长以及部分坚果品种价格增长，未来价格仍有不确定性，对公司坚果成本会有一些影响。由于公司原料品种较多，个别品种成本增加可能会对公司有一些影响，总体成本还是会保持平稳。

五、公司渠道精耕进展情况如何？

回答：公司从2020年11月份开始建立营销数字化平台，招募渠道合伙人，拓展终端，希望将整个终端网点的订单情况都纳入系统。通过该系统可以反映出业务员线下拜访的轨迹，包括商品动销、促销情况以及门店的维护沟通等情况。目前有约12万个终端已纳入渠道精耕系统，渠道精耕对弱势市场的覆盖，提升渗透率效果较好。目前该系统在持续优化中，以期提升单店的产出。另外，公司会在便利店、校园店、社区店等渠道加大布局。公司通过实施渠道精耕、百万终端项目以及数字化平台搭建，积极推进母婴店、鲜花店、水果店、写字楼、酒店等适合公司产品的布局，希望未来可以做到公司产品无处不在、无时不有。

六、公司对社区团购的规划如何？

回答：社区团购前期由于资本的涌入，平台补贴比较高，会形成产品低价现象。对于社区团购，公司积极参与，公司销售铁军成立了专门的社区团购服务部门，服务经销商以及直接开展相关业务，目前社区团购占总收入的比重较小。为避免社区团购对线下渠道价格的冲击，公司会使用一些副品牌、独立包装、组合装等一些差异化的产品进行该渠道的拓展，后期会有一些资源的投入。

七、公司线上渠道的利润情况及毛利率情况？

回答：公司线上渠道的毛利率相对较低。从2020年11月份开始，公司对线上渠道的定位进行了调整，将电商定位为公司品牌的传播和品牌战略实现的阵地、主航道产品的销售渠道、新品的重要孵化平台、全域营销的重要窗口。经过2021年前两个季度的调整，公司线上业务三季度有所好转，特别是在盒马、抖音等渠道成长较好。公司坚持在进一步提升电商产品质量的同时做好销售规模的提升，在线上线下融合的大方向下，希望有质量的提高线上销售占比及毛利率水平。

八、坚果乳这个单品的进展如何？

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

	<p>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。</p> <p>九、公司新品目前的销售情况？</p> <p>回答：每日坚果益生菌和燕麦片是 2020 年 7 月份发布上市的，目前每个单品每月销量约 1000 万元；藤椒瓜子目前每个月约 1500 万元左右。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部分城市试销，效果较好，公司也积极布局新场景、新渠道。</p> <p>十、海外市场未来的增长趋势预判？</p> <p>回答：公司三季度海外销售有 10% 左右的下滑，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。目前来看，情况有所缓和。长期来看，公司仍希望在海外进一步提升市场渗透率，开发一些潜力和空白市场，如俄罗斯、中东等地区，同时宣传瓜子文化，培养海外消费者对瓜子的消费习惯等。</p> <p>十一、公司葵花子和坚果未来的规划？</p> <p>回答：葵花子方面主要巩固公司在该品类的领导地位，提升弱势市场以及三四线城市的下沉，在覆盖率较高的城市，进行新产品的推广，同时加强对葵花籽营养价值的传播以及瓜子文化的传播，增加与消费者的互动营销等。坚果品类的目标是未来 2-3 年把每日坚果细分品类做到市场绝对第一，希望不断提升公司坚果品类的规模以及市场份额，长期还是希望通过产业链的布局形成全产业链的竞争优势。</p> <p>十二、公司组织架构变革的效果如何？</p> <p>回答：公司组织架构中将前期的事业部调整为品类中心，将事业部权力下放至每个品类 BU，品类 BU 负责人是产品全渠道、全损益的负责人；销售铁军分为国葵销售铁军和坚果销售铁军等。架构调整后，品类 BU 与销售 BU 可以自由、充分合作，区域促销方案、品牌传播、定价的决策速度等会大大提升，能更加灵活、快速地响应渠道变化，提升效率；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>附件清单 (如有)</p>	<p>现场调研和电话会议参与单位名称及人员姓名</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 1 月 14 日</p>

附件:

1月10日、1月12日现场调研参与单位名称及人员姓名:

序号	公司名称	姓名	序号	公司名称	姓名
1	招商证券	于佳琦、田地、王庆	7	长江证券	董思远、万牧原
2	德汇集团	舒欣	8	睿郡资产	谭一苇
3	紫金保险	熊梓宇	9	中信证券	史册、李有为
4	泰旻资管	袁均城	10	东证资管	孟博
5	希瓦私募	江美娴	11	上投摩根基金	刘健
6	汇华理财	游彤煦			

1月11日、1月13日电话会议参与单位名称及人员姓名:

序号	公司名称	姓名	序号	公司名称	姓名
1	J.P.Morgan	Yin, Kevin、 Wang, Cathy	30	UBS	Mandy Liu
2	Artisan Partners - United States	Zhang, Nina	31	Franklin Templeton	Chris Leung
3	Balyasny Asset Management (singapore) Pte Ltd	Zhu, Michael	32	Fullerton Fund Management	Kristen Lee
4	China Investment Corporation	Mou, Simon	33	Goldman Sachs Asset Management	Michelle Wen
5	Dymon Asia Capital (hong Kong) Limited	Zhang, Sean	34	Invesco	Patricia Chung
6	Fosun Hani Securities Limited - Hong Kong	Zhu, Steven	35	Janus Henderson	May Ling Wee
7	Fullerton Fund Management-China	Liu, Hong	36	Kadensa Capital	Julie Lim
8	Fullgoal Asset Management (Hk) Limited	Guo, Judy	37	MARCH AM	FRANCISCO JAVIER PEREZ FERNANDEZ
9	GMO	Gupta, Ashish	38	Manulife Asset Management	Wenlin Li
10	Interpreter (SI)	Su, Audrey	39	Maple-Brown Abbott	Bei Bei Hu
11	Invesco Global - China	Rao, Jean	40	Millennium Partners	Yichi Zhang
12	Kadensa Capital Limited -Hong Kong	Xu, Joyce	41	Morgan Stanley Huaxin Fund	Kainan Chen
13	Manulife Investment Management (Hong Kong) Limited	Li, Wenlin Liao, Emily Wang, Doris	42	Nomura Asset Management	Moses Chu、Selina Liu
14	Pinpoint Asset Management Limited	Liu, Karen	43	Open Door Investment	Shifeng Ke、Tony Wu
15	Polymer Capital Management (Hk) Limited	Xu, Chris	44	Optimus Prime Asset Management	Feihong Zhang
16	Torq Capital Management	Yang, Howard	45	Overlook Investments	James Squire

	(HK) Limited				
17	Trilogy Partners Limited	To, Cecilia	46	Pleiad Investment Advisors	Simon Sun
18	Fayez Sarofim	Joe Li	47	Point72 Asset Management	Becky Lu, Christina He, Daisy Lu, Doris Yang, Dylan Chu, Jerry Jiang, Patrick Yau, David Liu
19	Aberdeen	Karl Li	48	Schroder Investment Management	Sarah Liu
20	Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)	Nasser Alzaabi	49	Shiva Fund	Meixian Jiang
21	Aspoon Capital	Ryan Yin	50	Stena Investments	Dee Senaratne
22	Atlantis Investment Management	Cici Yu	51	Stillpoint Investments	Eric Wong, Sophia Zhang
23	Averest Capital	liz wu	52	WT Asset Management	Ray Fang
24	Baillie Gifford	Louise Lin	53	Sunbridge Capital Partners	Julie Zhang
25	Bosera Asset Management	Jennifer Liu	54	Surveyor Capital	Jing Wang
26	Centerline Investment Management	Scott Hong	55	Torq Capital Management	Jia Liu
27	China Tonghai Asset Management	Yuming SONG	56	Valliance Asset Management	Tina Tan
28	Dymon	Sean Zhang	57	Value Star Asset Management	Zhen Zhang
29	Elephas Investment Management Ltd (P), Hong Kong	Danni Wu			