

证券代码：002557

证券简称：洽洽食品

洽洽食品股份有限公司

2022 年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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： <u>（请文字说明其他活动内容）</u> <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2022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	2023 年 5 月 5 日 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、董秘：陈俊 副总经理：徐涛 财务总监：胡晓燕 独立董事：李姚矿 保荐代表人：王钢、孙彬

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>问：领导好！请问公司葵花子在新渠道，比如茶饮渠道、茶饮渠道、会员店、山姆会员店、零食量贩店等，分别的收入、利润情况如何，以及公司的后续规划是什么（产品形式、合作形式等）？</p> <p>答：您好！公司的渠道战略是无时不有、无处不在，公司全力拥抱，加速新渠道新场景的布局和突破，部分餐饮渠道和茶饮渠道已有成功的经验和模式，公司将加快布局零食量贩渠道、会员店等新渠道，针对不同的渠道定制不同的产品。谢谢！</p> <p>问：瓜子太贵了，考虑加量吗？</p> <p>答：您好！感谢您的建议！</p> <p>问：看公告，公司回购的价格从二十几块到四、五十块不等，请问您为什么不在股价二十几块的时候多回购一些，分期激励，而等到四五十块的时候回购？</p> <p>答：感谢您的建议，公司在 2019 年-2020 年回购的股份，回购的均价为 27.1 元每股，已陆续受让给公司第四期-第八期员工持股计划；公司在 2021 年-2022 年回购的股份，回购均价为 52.27 元每股，未来将继续用于后期公司中长期核心骨干员工激励。</p> <p>问：领导好！请问公司除葵花子、坚果外其他品类是由合伙中心负责？领导能否介绍下销售铁军合并后，不同渠道的销售安排？</p> <p>答：您好！公司除了国葵、坚果、休闲品类中心外，有脆小食品类中心和合伙平台；公司销售铁军合并后会形成合力，提高效率，针对不同的渠道特性进行差异化打法，谢谢！</p> <p>问：请问领导公司种植的坚果情况，预计可以满足多少原材料替代，能降低多少成本？</p> <p>答：您好！公司的参股公司坚果派农业有限公司在国内进行了夏威夷果和碧根果的种植，坚果派农业有限公司通过技术推广带动种植示</p>
---------------------------	---

范，国内坚果产量逐步提高，可以解决部分进口替代，预期会降低原料采购成本。谢谢！

问：可否麻烦领导介绍下销售 BU 的分组情况？

答：您好！公司销售 BU 根据区域和不同的渠道销售形态进行分组，如北京战区（BU）、上海战区（BU）、餐饮战区（BU）、O2O 战区（BU）等。谢谢！

问：请问公司后序有没有提价打算？

答：谢谢您的关注，目前公司暂无涨价计划，谢谢。

问：公司净利润从 2011 年 2.12 亿到 2022 年 9.76 亿，增加了约 360% 左右，净运营资本处于逐步下降且趋于比较稳定的态势，请问您，咱们公司接下来怎么保持或者进一步提升这样的运营效率？谢谢您

答：您好！公司通过全价值链降本增效，精益运营，提升供应链效率，加强与上下游合作伙伴的合作和协同，同时针对销售费用和管理费用进行精细化管理，加强对于运营效率指标的考核，如人效、费效的提升等，以提升净运营资本的效率。谢谢！

问：领导好，请教公司会员制商超的销售形式、目前的合作与收入情况？

答：您好！目前公司会员制商超的销售为直营模式，公司成立专门的组织来服务该渠道，根据会员制超市消费人群推出差异化产品，获得会员制超市和消费者的好评，公司将继续加大该渠道的合作。谢谢！

问：领导您好，我在淘宝上看到洽洽食品旗舰店推出了薯条、果冻、辣条等新品，请问这些新品销量和利润如何，以及是否会在线下商超推广这些产品？

	<p>答：您好！果冻、辣条是公司新品孵化中心推出的新品，目前在市场测试阶段，线下部分渠道也有试销，感谢您的关注！</p> <p>问：洽洽花生里面添加剂是不是多了？打算支持一下洽洽花生，看了一眼配料表，不敢买。洽洽可以学习春旺食品的花生。</p> <p>答：您好！公司也有原味花生，感谢您的关注！</p> <p>问：请问现阶段公司大股东有无增持计划？</p> <p>答：您好！公司控股股东已在 2022 年 3 月 15 日至 2022 年 8 月 23 日期间通过二级市场增持公司股份 125.78 万股，成交金额为 6049 万元，未来控股股东将根据二级市场情况及对上市公司的价值判断等综合考虑，适时制定并实施增持计划。谢谢！</p> <p>问：洽洽葵珍不仅是瓜子中的珍品，要肩负起灌输消费者“夏天也磕瓜子”的重担，旺季备货营销谁不会啊，要学会淡季不淡，瓜子也是一种坚果的思路，淡季出增量，旺季有品牌护城河。</p> <p>答：您好！感谢您的关注和建议！</p> <p>问：领导好，请教下供应链端具体的改善举措，预计能带动毛利率提升多少？</p> <p>答：您好！公司通过加大推广订单农业，加强与上游供应商的战略合作，优化生产布局，开展精益生产、智能制造，不断提升生产的自动化和数智化水平，提升产品的毛利率和竞争力。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 5 日