

证券代码：002557

证券简称：洽洽食品

洽洽食品股份有限公司

2023 年半年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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年半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 9 月 27 日 15:00-16:00
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、杨煜坤 财务总监：胡晓燕 独立董事：汪大联
	问：陈董好，这三年疫情对每家企业各方面的竞争能力都是试金石，2023 年我们洽洽中期业绩，遭遇历史最差（毛利率、利润率）公司是否深刻思考过经营上有何需要提升和优化，在困难环境中不断提升自己的能力，例如：产品创新、渠道运营效率、成本控制、资本配置能力、组织架构、人才的优化等，作为股东想倾听您的想法？

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>答：尊敬的股东，非常感谢您对公司业绩的关注和支持。现阶段公司所处的经营环境复杂多变，消费总体处于弱复苏阶段，渠道多元化、碎片化的趋势较明显，这些对公司经营的策略和执行带来了挑战，需要公司快速反应市场以及消费者的变化，加大研发投入，推出更具市场竞争力的新产品；不断提升渠道运营效率，实施有效的成本控制策略等，做到人在哪，场景在哪，产品在哪。感谢您的关注！</p> <p>问：在股东会上，您对瓜子和坚果未来看好，瓜子有机会做到 100-200 亿。作为股东我想问，这是不是太乐观。国人瓜子消费量增长缓慢，即使全球其他消费增量，也难以和 14 亿人口相比。坚果市场规模 1000 多亿，行业竞争激烈，门槛低，价格战为主，毛利率低（和您举的矿泉水生意还不一样），公司主打保鲜技术，其他竞争者也大力宣传。公司坚果和瓜子挑战巨大，公司是否启新的品类战略？</p> <p>答：您好！公司在聚焦瓜子、坚果的同时，对其他休闲食品品类进行聚焦发展，希望能做到细分品类数一数二。公司持续研发储备和推广新产品，探索第三曲线业务。感谢您对公司的关注！</p> <p>问：陈董好，公司多次实施员工激励计划，但从未有对外公开考核标准，公司 2020 年谈到未来 2-3 年实现双百目标，到 2023 年 5 月 12 日股东会又谈未来 2-3 年实现双百目标。请问公司的战略目标和员工激励计划，都这么随意，如何让投资人对公司发展有信心，公司的员工持股计划，基本持有期为 1 年，本质侵害所有股东利益（股价折让）为员工提供炒股机会，请问没有业绩考核激励对公司长期发展带来什么价值？</p> <p>答：您好！公司的战略目标是公司在综合外部环境以及自身经营情况基础上制定的。公司第七期员工持股计划的资金来源为公司奖励基金，该奖励基金在提取时已对每个参与员工持股的员工进行绩效考核，符合要求的员工可以参与本次员工持股计划，因此第七期员工持股计划不再另行设定公司层面业绩考核指标。公司第八期员工持股计划的股票来源部分为公司回购的公司股票，部分为通过二级市场购买的公司股票，第八</p>
---------------------------	---

期员工持股计划的认购价格主要以市场价格为参考依据，在第八期员工持股计划锁定期内，员工持股计划激励对象已经承担了公司股价在二级市场波动的风险，因此第八期员工持股计划不再另行设定公司层面业绩考核指标。感谢您对公司的关注！

问：陈董好，公司 2023 中报，因为瓜子成本上升，毛利率和利润率跌到历史低点，请问公司强调优势有大量的上游种植，为何采购成本更有竞争力优势都体现不了，还是把上市公司利益向大股东种植倾斜。另公司这两年管理费用上升快（高管工资大幅度提高）试问拿高薪，在管理效率上，成本控制上，品类拓展上，公司利润方面能否匹配，而不是原料上涨公司也没有办法，业绩下滑股价暴跌给股东带来巨大损失。

答：您好！公司葵花籽原料约 50%的采购量是通过订单农业的模式采购。葵花籽原料采购成本连续 2 年上升较快，上涨的主要原因为土地租金、人力成本的上升、去年因天气影响带来减产以及葵花籽出口需求量的增加。公司将进一步控制原料采购风险，控制管理费用，提高费用效率，加大新渠道的拓展以及新产品的推广。感谢您对公司的关注！

问：您一直强调公司产品创新，请问公司低比例的研发投入，如何实现创新（同行研发占销售比 3-4%）公司近 2 年没有出品重量级的产品，除了包装换一下，试问年销售额里多少新品创造。休闲食品行业，内卷厉害，吃老本，很快被消费者抛弃。另外作为股东，想知道公司高端人才引进情况如何，同行大量引进 500 强人才，我们高管都是内部培养（裙带关系严重）视野和执行力是否匹配竞争激烈休闲食品行业？

答：您好！近年来公司研发投入持续提升，公司内部通过鼓励技术、研发、管理创新进行人才提拔，外部加大产学研合作。截至 2023 年 6 月底，公司累计获得国家级荣誉 36 项，累计授权 268 项专利，其中发明专利 42 项，海外实用新型专利 2 项。感谢您对公司的关注！

问：公司聚焦坚果行业及衍生品，坚果目前竞争激烈：原料都是进口，

竞品都强调保鲜，口感好，消费者无法辨别，最后就是价格优势获得更多消费者。公司在坚果创新方面能否做更多努力 1、坚果乳目前推广如何（不在上市公司）2、糖果甜品（巧克力等）作为全球休闲食品头部大类，公司是否开放思维，加快创新将坚果和甜品结合拓展新产品。企业不断创新，开发出消费者喜欢的产品，创造新的需求，才有生命力。

答：您好！公司始终坚持品质第一，通过自主生产制造，保证产品的品质；公司持续研发新的风味坚果并推出新品，同时继续加强坚果营养方面的宣传工作。公司坚果乳品类总体以稳健推广为主，对于您提出的将坚果和甜品结合拓展新产品的建议，我们会及时传递给相关部门，感谢您对公司的关注！

问：公司目前市值暴跌后只有 170 多亿，公司账上扣有息负债有 30 多亿现金，公司应该像苹果一样每年不断回购注销，实现公司价值的优化（提高 roe）而不是每年拿出 7500 多万，给员工福利炒股，对公司价值提升一点作用都没用，另外公司产品部门的考核是否和新品销售额和利润挂钩，提高积极性，如果公司没有人才，可以高薪聘请产品总监，作为股东对公司当下产品丰富度很是担忧。

答：您好！感谢您的建议，公司将根据具体情况就实施方案进行评估和决策。公司对产品部门的考核包括收入、利润、新品占比、品牌满意度等指标。感谢您对公司的关心！

问：作为财务总监，除了公司的财务规划，还有很重要的工作：如何通过资本再配置，提升公司价值。洽洽现金流好，未来没有大的资本开支，建议公司向优秀企业学习。公司低估时，年拿出 2-3 亿，通过不断回购注销，提升公司长期价值，通过回购注销，长期看可以年提高 1-2 点的 roe 水平。另外聚焦公司长期价值提升，也可以树立公司在 2 亿股民资本市场口碑，给公司产品带来巨大美誉度。公司股价暴跌，投资者也是消费者，影响消费。

答：您好！感谢您的建议，公司将根据具体情况就实施方案进行评估和

决策。

问：陈董：我们年报的表述能否像优秀企业学习，每年都写一封致股东信，让投资者更好的理解您对企业当下和未来的思考，企业文化的传承。在年报页里，把每年产品的创新（可以增加洽洽产品图片）对企业营收的帮助、运营效率提升、组织架构优化重点数据化描述，谢谢！

答：您好！公司在 ESG 报告里面有董事长致辞，详见公司的《2022 年洽洽食品股份有限公司环境、社会及治理（ESG）报告》，感谢您对公司的关注和提出的建议，公司后期会持续对年度报告进行优化！

问：董事长，您好，对于特殊群体：孕妇等，公司有没有针对性开发新品，营养无负担，纯净无添加？

答：您好！对于特殊群体，公司已有一些针对性的开发新品，如公司联合青岛大学营养与健康研究院为准妈妈群体量身打造妈妈款每日坚果，另外，为了满足中老年人对营养的需求，开发了高坚果含量的每日坚果粉等新产品。感谢您对公司的关注！

问：涿州水灾，看到了公司承担社会责任，希望公司一如既往的做慈善活动。

答：您好！公司秉承“利益来源于社会，回报社会”的理念，自成立以来一直不忘承担企业社会责任，感谢您对公司的关注！

问：洽洽瓜子卖得都还可以啊，我每次都是买完几包就缺货，这是股票大跌真实原因是什么，有什么人故意，还是正常市场波动，正常波动的话不会这么大跌幅。

答：您好！上半年公司的经营业绩受原材料价格上涨的因素利润有所下降。上市公司的股价受国家宏观经济、资本市场、所在行业发展状况及公司的经营情况等多方面因素影响，目前公司经营正常，公司股东、管理层坚定看好公司未来发展，也重视维护股东尤其是中小股东的利益，

将会继续努力发展业务，以良好的业绩回报投资者。感谢您的关注！

问：1. 原材料供应和价格趋势, 以及供应商情况, 瓜子原材料成本是否下降；2. 产能与产量、出货量变化与趋势；3. 瓜子和坚果产品价格和毛利趋势；4. 成本及费用变化趋势；5. 瓜子和坚果的销售及利润的贡献比例及趋势；6. 新产品项目进展或计划以及公司对其未来利润贡献的预计；7. 下游需求状况, 客户结构及情况；8. 目前公司坚果, 新的市场的扩展现状、计划；9 公司坚果的市占率, 瓜子和坚果竞争对手情况。

答：您好！目前葵花籽种子销售量有较快提升，葵花籽种植面积有较大增长，但能否传递到原料采购价格和传递多少降幅目前尚不确定，公司将密切关注采购价格的变化情况。公司产品产量、销售量、毛利率以及成本费用等情况详见公司的定期报告以及公开披露的内容。感谢您对公司的关注！

问：陈董，公司年报里提出公司的竞争优势是，产业链一体化，有自己的上游生产基地，投资数年。请问公司采取这一策略，在坚果和瓜子原料上比竞争对手有多少成本优势，为何近三年瓜子成本上升，公司的产业链一体化体现不了优势，特别是中报，公司毛利率和利润率达到历史最低，谢谢！

答：您好！公司的葵花籽采购约 50%的采购量是通过订单农业的模式。葵花籽原料采购成本连续 2 年上升较快，上涨的主要原因为土地租金、人力成本的上升、去年因天气影响带来减产以及葵花籽出口需求量的增加。新采购季，葵花籽种植面积增加较快，公司期望葵花籽采购价格会有所回落。感谢您对公司的关注！

问：陈董，您好，公司的作为家族企业，您今年也 60 多岁，公司未来 5-10 年的发展需要靠新的董事会延续，作为股东担忧公司未来的团队的能力。请教作为您的女儿，陈董是否有能力带领公司到新的高度，可以举例说明她近 3 年对公司发展带来的成绩嘛，看资料她主要负责公司的

战略投资业务部分，她做出那些成绩，谢谢！

答：您好！我们对公司战略规划进行了重新的梳理，从全球领先的瓜子企业到全球领先的坚果休闲食品企业。陈奇副董事长近年重点牵头梳理了近三年的战略目标，确定了战略路径以及年度各单位的重点工作和绩效指标，建立战略绩效管理体系，同时梳理了企业文化体系和管理流程，升级了《洽洽原则》。感谢您对公司的关注！

问：陈董，之前中报业绩交流时间为2小时，为何这次只有1小时，公司中报遇到严重问题，股东想多了解情况，希望这次提问时间也延长到2小时，谢谢！

答：您好！感谢您的建议，如果股东有问题可在互动易中提问，或者来电公司投资者交流电话0551-62227008。感谢您对公司的关注！

问：尊敬的董事长，下午好！作为个人投资者，希望和公司领导交流一下，1、公司之前发行13.4亿元可转债基本还没实现转股，目前溢价率太高又不下修，请问公司在转股方面会做怎样的考虑？2、公司过去几年业绩稳步提高并保持较高的分红水平，但是今年业绩相较同期表现疲弱，原因何在？3、近期可否来公司实地调研一下？

答：您好！公司可转债项目有计划的实施，剩余可转债资金后期会陆续的使用，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。2023年上半年主要受制于葵花籽原料采购价格上涨，导致净利润下降，公司市场的基本面没有改变。近期将进入三季报静默期，欢迎三季报后来公司交流，感谢您对公司的关注！

问：陈董你好，这两年公司股价暴跌50%离高点，本质原因市公司业绩下滑厉害，请问陈董如何实现未来业绩增长，特别是成本压力巨大情况下。

答：您好！产品端公司将继续聚焦瓜子、坚果两大品类，同时加大新品的研发；公司继续渠道精耕，精耕三、四线城市以及县乡城市；坚果类

继续加强坚果品牌的宣传，继续加大每日坚果营养价值的宣传和屋顶盒的渠道渗透，以及风味坚果的新品开发。今年四季度葵花籽新采购季随着葵花籽种植面积的提升，原料采购成本有望下降。感谢您对公司的关注！

问：股票持续下跌，后续是否有新的补救措施？

答：您好！公司已于2023年8月底发布回购股份方案公告，拟使用自有资金总额不低于人民币7,500万元（含），且不超过人民币15,000万元（含）以集中竞价交易方式回购公司部分社会公众股份（A股）。目前，回购计划仍在实施中，感谢您对公司的关注！

问：下半年业绩是否改善？

答：您好，请参见公司将于2023年10月27日公告的三季度报告。感谢您对公司的关心！

问：陈总，之前公司历史上出现过今年这样的情况吗？瓜子成本把利润吃没了。

答：您好！公司上半年利润主要受葵花籽原料价格上涨的短期因素影响，公司基本面没有变化，感谢您对公司的关注！

问：二级市场哀嚎遍野，一直在跌，是否暗示第三季度，业绩不行？

答：您好，请参见公司将于2023年10月27日公告的三季度报告。感谢您对公司的关心！

问：股价跌跌不休，近期有没有涨价计划？

答：您好，因新原料季葵花籽种植面积较大，预期葵花籽采购价格有望降低，因此近期没有产品调价计划。感谢您对公司的关注！

问：请问公司有没有参股贵州君台酒厂计划？

答：您好！公司没有参股贵州君台酒厂的计划，感谢您对公司的关注！

问：请问公司高管有没有增持股份计划？

答：您好，公司高管已参与前几期员工持股计划，目前暂无增持股份计划。感谢您对公司的关心！

问：作为财务总监，除了公司财务作业外，更大部分工作是利用好公司的资本进行资产配置，公司账上现金充沛，可否每年考虑回购注销部分股权，提升企业 roe，为公司价值创造提供支持，谢谢

答：您好！感谢您的建议。

问：更好的考核新产品对销售的帮助，未来年报披露是否可以增加新品的销售占比，让投资者更好的了解公司的努力和创新，谢谢

答：您好！感谢您提出的建议！

问：去年中报业绩差，直接跌停，今年中报业绩差也直接跌停，公司的竞争力为何如此脆弱，投资者看不到公司的长期价值？还是公司本身护城河就低，没有什么壁垒。

答：您好！公司上半年利润主要受葵花籽原料价格上涨的短期因素影响，公司基本面没有变化，感谢您对公司的关注！

问：公司是否考虑开发儿童类包装的零食，加大细分市场渗透？

答：您好！感谢您的建议，公司会适时考虑推出适合儿童的坚果产品，感谢您对公司的关注！

问：企业竞争力，来源于成本领先和差异化竞争，我们洽洽成本领先看不到，差异化竞争也弱，公司如何实现未来的长期优势，光线下渠道优势不是竞争力，现在网上销售方便，很容易被颠覆，2023 年经济疲软，很多中小瓜子、坚果品牌网上销售火爆，侵蚀公司市场份额。

	<p>答：您好！感谢您对公司的建议！</p> <p>问：公司大股东长期增持股权，没有卖过一股。希望公司提高资本配置能力，利用公司充沛现金流，在股价低于价值时回购注销，给资本市场树立优质企业的标杆，建议读-商业局外人，里面的 ceo 都是资本配置的高手，不断回购注销企业资本，国外的苹果也是如此，多年不断回购注销，谢谢！</p> <p>答：您好！感谢您对公司的关注以及提出的建议！</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 27 日