

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：2021-002

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 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	2021年4月16日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书陈俊，证券事务代表杜君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>调研主要内容</p> <p>一、2020年上、下半年红袋、蓝袋瓜子以及小黄袋每日坚果的增长情况如何？</p> <p>回答：整体来看，上半年因为疫情的原因，居家消费增多，瓜子增长较快，坚果因单价较高，受疫情影响大一点，上半年增速稍慢。下半年，随着疫情的逐步缓解，社交消费属性逐步恢复，小黄袋每日坚果消费增速提升，瓜子类产品增速较上半年放缓，总体来看，葵花子和坚果全年增长较好。</p> <p>二、公司洽洽学院的定位？</p> <p>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</p>

展及业务成功。公司认为人才是人力发展最重要的资源和资产，洽洽学院开设了各级管理干部班、营销技术专业板块等，邀请专家到公司来，同时培养内部培训师，建立内部培训体系，最重要的是培养管理干部和专业人才，为洽洽长期发展带来后劲。

三、四季度公司所得税率同比、环比都有下降的原因？

回答：公司缴纳的所得税是严格按照税法规定的。四季度所得税率下降的主要因素是公司部分子公司享受所得税优惠税率，包括泰国公司处于免税期、其他子公司享受所得税优惠税率等；另一方面对亏损公司进行弥补，总体减少了所得税的费用。

四、下半年电商渠道收入下滑，主要原因是什么？

回答：电商渠道下半年策略做了调整，前期线下重点推广的产品在线上推广力度不够，而且对品牌的定位、传播不够聚焦。未来公司通过线上加大品牌传播的同时，会加大对新品类的推广、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，公司希望在调整期后电商会有较好地发展。

五、坚果品类 2020 年毛利率有所提高，未来毛利率会持续提高吗？

回答：公司坚果品类实现毛利率的提升，主要原因是部分坚果原料采购价格有所降低以及人工效率、自动化水平的不断提升。未来随着公司品牌、规模和产品的影响力不断扩大，定价能力逐渐提升，毛利率提升仍有空间。

六、公司传统葵花子品类 2020 年毛利率下降的原因，2021 年葵花籽原料成本趋势如何？

回答：公司于 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，将属于合同履约成本的运费调整至“营业成本”列报，若调整至去年同期口径下，全年毛利率为 34.43%，同比增长 1.37%。2020 年下半年葵花籽原料采购价格比较稳定，2021 年新的采购季价格，公司会持续关注种植面积以及了解相关信息，总体还是希望比较稳定。

七、年底存货金额比较高，现金流下降的原因？

回答：公司的存货中原料库存量增加，产成品变动不大，主要是因为公司对原料的战略储备量增加。2020年采购季公司加大了原料的存储，其中也包括一部分坚果的原料，故而在年底现金流有所下降。

八、蓝袋瓜子2020年下半年增速情况，是否是量增？今年增速预期？

回答：蓝袋瓜子的增速超过葵花子品类总体的增速，其中，藤椒新品含税销售额近一亿元。蓝袋产品的覆盖率和传统红袋产品相比仍有较大提升空间，公司会持续对产品进行优化、增加风味等，今年销售额仍有较大提升空间。

九、今年原料成本会保持平稳吗，坚果原料的成本预计情况如何？

回答：公司对存货中原料加大了储备，上一季采购原料的品质、价格各方面比较稳定，原料成本的总体情况主要看下半年采购季的情况，关注种植面积、长势、品种、品质等，总体较为平稳。

十、泰国工厂对公司的贡献有哪些？

回答：泰国当地工厂对公司无论是从产品销售端到坚果原料的加工端等都起到了重要的作用。后期公司也会关注泰国当地果干原料的优势，积极寻求市场开发和合作。

十一、公司新渠道方面开拓情况以及布局？

回答：公司新渠道包括社区团购、TO-B业务、O2O、高端餐饮、新场景渠道等，目前公司根据不同的新渠道情况设立相对应的组织。公司会加大线上的布局 and 投入，直接进行新渠道的开发，同时也赋能经销商在各地开展活动，让经销商积极拥抱新的渠道，适应变化，去合作应对。

十二、详细介绍百万终端计划。

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。
附件清单 (如有)	电话会议参与单位名称及人员姓名
日期	2021 年 4 月 16 日

附件：

电话会议参与单位名称及人员姓名：

机构名称	姓名	机构名称	姓名
安信证券	徐哲琪、易仕乾、范红群、唐朝、赖雯、李萍、沈越	上海聚鸣投资	杜塞骥
安信基金	林焜	上海理成资产管理	程义全
嘉实基金	鲍强、胡宇飞、左勇	上海六禾投资	石嘉婧
北京凯读投资管理	肖蒙蒙	上海人寿	孙毓晨
财通证券自营	毕晓静	上海彤源投资	杨霞
财通资管	李晶	上投摩根基金	刘健
晨燕投资	倪耿浩	申菱	王昱
大成基金	冯佳	申银万国自营	孙妍
大摩华鑫	陈凯南	施罗德	张晓东
东方阿尔法基金	孙振波	太保	白嘉怡
东方基金	吕燕晨	泰达宏利基金	史佳璐
东方证券	张玉洁	泰康资产	王成
东方资管	林轩宇	泰信基金管理	戴隽
东恺投资	陈浩翔	天弘基金	马雪薇、张婧
敦和资管	丁宁	同犇投资	刘慧萍
方正富邦	夏旭	同泰基金	麦健沛
沅京资本	汤晨晨	中再资产	韩璐
沅沛投资	王锦坤	中债信用	江照
富国基金	彭陈晨、张冰灵	中银国际	刘航
富国基金香港	郭舒洁	中邮基金	马姝丽
富荣基金	张芷潇	中信产业基金	张喆
高信百诺	田晏丞	中信自营	张羽鹏、鲍明明
高毅资产	王治璇	人保养老	姜春曦
光大保德信	王凯	万家基金	王琴、董一平
光大永明资产管理	杨岚	万纳资产	杨君弈
广发基金	李琛	悟空投资	杨蕊菁
国海基金	刘怡敏、张和睿	西藏源乘投资管理	马丽娜
上海宏羽投资管理	李宏斌	西藏长金投资管理	公司座机
国金基金	代林玲	西南自营	邱思佳
国君资管	刘颜	新华基金	蔡春红
国联安	徐椰香	新华资产	杨思思
国寿养老	王雁杰、徐昊、汪欢吉	鑫元基金	李彪
国信自营	章耀	信诚基金	管家琪
横琴人寿	庞兆涵	信诚人寿	万力
泓德基金	郑名洋	信达澳银	张剑滔、邱睿、吴清宇
华安资产	于华杰、孙楠	兴业基金	姜涵予
华富基金	戴弘毅	兴证全球	陈红
华融证券	易浩宇	玄卜投资	庾美玲
华泰柏瑞基金	王欣然	雪石资产	周稳
华夏基金	王世佳	循远资产	王雪峰、段怡帆
华夏久盈	云昀	一诺资产	张一蠡
惠升基金	游懿轩	益民基金	张树声

建信基金	张艳姝	银河基金	卢轶乔
交银施罗德	张程	域秀资本	张志遂
金元顺安	宋洋	圆信永丰基金	李明阳、陈彦辛、范妍、 邹维、胡春霞
景林资产	高翔	长城基金	余欢
九泰基金	邓茂	长江养老	邹成、满臻
巨杉投资	李晓真	长江资管	王晓明
民生加银	李德宝	招商基金	虞秀兰
民生通惠	江博文	招商证券	田地
南方基金	姚万宁	浙商证券自营	王婧
磐厚资本	张云	中海基金	姚晨曦
鹏华基金	孟博、孟昊、程卿云	中金资管	钱頔玥
鹏扬基金	王亦沁、曹敏	中科沃土基金	游彤熙
前海联合基金管理	黄浩东	睿郡资产	张增超
前海人寿	冯新月		戴华、朱子易、赵璐、朱劲 吉、吴涵泳、邓晖、方云朋