

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：2022-002

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	申万宏源吕昌、周缘、熊智超；富国基金张慕禹、余驰；农银汇理基金杨宇熙；东方基金吕燕晨；中金资管钱頔玥；建信基金王麟锴；鹏扬基金王亦沁；施罗德基金陈健骥；兴业证券林佳雯、尹昭；平安资管叶子昂、周琳。
时间	2022年2月24日、2022年2月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书陈俊，证券事务代表杜君
	<p>主要内容：</p> <p>一、公司的产能情况如何？</p> <p>回答：公司在合肥、哈尔滨、包头、重庆、长沙、滁州以及泰国等地均设立生产基地。公司在《洽洽食品公开发行可转换公司债券 2021 年跟踪评级报告》中对产能及产能利用率情况进行了披露，公司葵花籽年产能 20 多万吨，产能利用率 80%左右；坚果年产能一万多吨，产能利用率超过 90%。公司发行可转债的募投项目主要是解决随着公司未来的发展带来的产能不足的问题。2021 年 10 月份，公司的滁州工厂一期建成投产，增加了葵花籽的产能。公司会根据发展情况对募投项目进行分期建设。</p> <p>二、未来的葵花籽价格走势如何？</p> <p>回答：从目前葵花籽原料采购来看，成本有所上涨。未来葵花籽的价格主要受葵花籽的种植面积、种植成本、收获季节的天气等因素影响，随着一些物价指数的</p>

投资者关系活动主要内容介绍

上行，未来预期原料成本可能会有缓慢的提升。

三、近期俄罗斯和乌克兰之间的争端会影响公司的成本吗？

回答：俄罗斯和乌克兰种植的主要是油葵，公司采购的是食葵，目前公司葵花籽原料基本都来自于国内，包括新疆、内蒙古、甘肃、东北等地区，上述事件对公司葵花籽的原料采购影响不大。

四、春节期间坚果礼盒的销售情况？

回答：坚果产品具备日常零食属性和礼品属性，随着消费的升级以及三四线城市消费水平的提升等，消费者越来越多会选择坚果这种营养健康的产品，公司春节期间坚果礼盒的销售较同期较快增长。

五、坚果海外采购是长期的趋势吗？

回答：公司坚果原料的采购主要来源于海外，包括美国、澳洲、欧洲等。目前碧根果、夏威夷果在国内有一些种植，开心果、巴旦木等坚果品种在海外种植占比高。公司在国内种植了一些碧根果和夏威夷果，丰产后预计会替代 10-20%坚果的供应量。

六、坚果的价格未来会不会每年提高一些？

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。

七、葵花籽提价后销量怎样？

回答：公司在去年 10 月 22 日对葵花子系列产品以及南瓜子、小而香西瓜子产品进行出厂价格调整，各品类提价幅度为 8%-18%不等。公司的调价较为顺利，两个月内基本调整结束。短期来看，调价对销量没有影响，长期看还有待进一步观察。

八、公司高端瓜子发展情况如何？

回答：“葵珍”是公司的高端瓜子品牌，“葵珍”的营销拓展是公司重点工作之一，公司希望在消费者的认知中，将“葵珍”打造成葵花籽品类的高端品牌。

九、公司的渠道拓展方向以及未来的规划如何？

回答：公司会持续进行渠道拓展，实施渠道精耕、百万终端项目以及数字化平台搭建，积极推进新渠道的布局，包括餐饮渠道、礼品渠道等。从专业分工来说，将国葵销售和坚果销售独立运行，这样带来了效率的提升，目前各个渠道的价格协同性也有提升。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

	<p>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，不断提升公司坚果品类的规模以及市场份额并形成全产业链的竞争优势。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022 年 2 月 25 日