

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：2025-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	公司 2024 年度及 2025 年第一季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	2025 年 5 月 15 日 (周四) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	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、董事会秘书：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：孙彬
	<p>主要内容</p> <p>1、公司是否考虑过，把自己打造成为一个综合零食平台的战略，着重抓各品类零食的即时研发和营销推广，采用经典品类自产、辅品类代加工的方式，把企业从简单制造企业提升到具有更高视野和潮流引导的知识型企业。</p> <p>您好！公司目前聚焦于瓜子和坚果业务的发展，同时适度拓展其他休闲食品品类。谢谢！</p> <p>2、2024 年瓜子业务贡献 61.45 的营收，坚果业务占比 26.97，但 2025 年 Q1 坚果销售额同比下滑 2037。公司如何突破对传统瓜子品类的依赖？是否考虑通过并购或合作加速多元化布局，例如功能性食品或健康零食赛道？</p>

投资者关系活
动主要
内容介绍

您好！公司将加大坚果产品拓展，特别是拓展功能性食品和健康零食的产品开发。谢谢。

3、请问公司四个季度中 4 季度的瓜子原材料采购要保证多长时间的生产，2 季度还会用到 4 季度采购的高价瓜子么？

您好！公司葵花籽原料一般储存周期为一年左右。谢谢！

4、2024 年研发费用率仅 1（7568 万元），而同期三只松鼠等竞品研发投入占比更高。当前研发方向是否过于侧重包装设计（如近期获得多项外观专利），而非实质性产品创新？如何提升研发效率以应对年轻消费者对口味、健康属性的需求？

您好！公司将加大研发投入，包括原料品种、工艺改进、环保包材、新品开发等方面的研发投入，谢谢！

5、有没有考虑回购注销

您好！公司目前回购的股份主要计划用于员工持股计划和股权激励计划。谢谢！

6、请问公司对成本的结转一直都是加权平均法还是近期有会计政策变化转为加权平均法？

您好！公司一直是用加权平均法结转成本，感谢您对公司的关注！

7、虽然公司股价跌跌不休，但是做为合肥本地人对洽洽还是很有感情的，请问公司在一季度营收和利润均下滑的情况下，采取了哪些措施去提升业绩，从目前的产销情况来看毛利率有没有好转，从增持的高管到参加员工持股的员工以及更多的普通股民都很期待。

您好！公司持续进行新品研发和推广、新渠道的布局和拓展、优化供应链成本。感谢您对公司的关注！

8、公司构建了哪些流程体系来评估产品的成功以及对产品的淘汰？

您好！公司建立了产品生命周期管理制度，在不断开发新产品的同时，会定期梳理一些毛利较低、市场前景不大的产品。谢谢！

9、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

您好！休闲食品行业有很好的发展前景，公司将持续提升产品品质，关注消费者的需求，不断拓展营销渠道和提升服务能力。谢谢。

10、洽洽食品目前的转债快要到期了，公司是否有足够的现金流来处理这件事，转债用来规模扩建为什么在利润侧没有看到明显的效果？瓜子和坚果看到头了，是否有新的增长业务？

您好！公司可转债将于 2026 年 10 月份到期，公司目前有充足的现金用于偿还债务。谢谢！

11、2024 年营收 71.31 亿元，距离 2020 年提出的“2-3 年破百亿”目标差距显著。是否调整原定战略节奏？未来增长引擎将依赖存量市场深耕还是新品类突破？

您好！公司将始终围绕中长期发展战略和年度经营计划，不断推动业务创新发展，提升供应链效率，优化组织结构，构建公司长效激励机制，激发组织活力，努力促进公司长期稳定健康发展。谢谢！

12、2024 年研发费用率仅 1（7568 万元），而同期三只松鼠等竞品研发投入占比更高。当前研发方向是否过于侧重包装设计（如近期获得多项外观专利），而非实质性产品创新？如何提升研发效率以应对年轻消费者对口味、健康属性的需求？

您好！公司将加大研发投入，包括原料品种、工艺改进、环保包材、新品开发等方面的研发投入，谢谢！

13、2025 年 Q1 因葵花籽成本上涨，毛利率同比下滑 10.97 个百分点至 19.47。公司是否计划通过锁定长期采购协议或拓展海外原料基地（如澳洲、美洲）来平抑价格波动？未来如何平衡原料品质与成本压力？

您好！公司葵花籽原料在持续采购中，公司将不断优化采购模式，提升直采比例，谢谢！

14、尽管已布局 11 个生产基地，但 2024 年存货量同比增加 22.9。库存积压是否反映渠道动销疲软？智能化生产体系（如包头工厂）能否进一步降低周转周期？

您好！公司将不断提升产能利用率并进一步优化工厂产能布局，谢谢！

15、零食量贩渠道 2024 年销售额 4.5 亿元，仅占营收 6.3。对比零食很忙等新兴品牌，洽洽在量贩店、即时零售等渠道的渗透率为何偏低？是否因定价策略或利润分配机制限制了合作空间？

您好！公司将通过持续开发新品，不断加大零食量贩店、即时零售的渗透率，谢谢！

16、海外收入占比 7.98（2024 年 5.69 亿元），且主要依赖东南亚市场。针对欧美市场的高标准准入壁垒，公司是否有具体计划（如本地化生产或品牌联名）以提升国际份额？

您好！公司在深耕东南亚市场的同时，不断拓展欧美市场，提升葵花子的

消费场景，不断拓展其他品类，感谢您的关注！

17、尽管推出螺蛳粉味瓜子、联名音乐节等举措，但消费者仍普遍认为洽洽品牌“老化”。如何评估当前营销投入的 ROI？是否考虑加大社媒内容共创（如抖音、小红书）或 IP 跨界合作以增强 Z 世代粘性？

您好！公司将持续加大品牌年轻化的传播，感谢您的关注！

18、2024 年直营渠道收入占比提升至 20.51，但经销商数量减少 99 家。渠道结构调整是否导致传统经销商信心下滑？如何避免直营与经销体系的冲突？

您好！直营渠道提升主要是公司拓展零食渠道、会员店等新兴渠道，不影响传统经销商的信心。感谢您对公司的关注！

19、2025 年一季度大部分公司业绩都下滑，A 股还没有像恰恰这种股价创了 2019 年来新低，请领导们解释？

您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司 2025 年一季度收入下降主要是因为春节错期因素，外加公司去年一季度销售收入基数较高。感谢您对公司的关注！

20、陈总，你好，请问为什么一季度业绩下滑那么多？

您好！公司一季度毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司 2025 年一季度收入下降主要是因为春节错期因素，外加公司去年一季度销售收入基数较高。感谢您对公司的关注！

21、在如何使产品更加绿色、健康，更少使用食品添加剂方面，公司是否有研发投入和推进，2024 年至今取得了哪些进展或成果可以分享给我们股东？

您好！2024 年度，公司在产品清洁标签改进方面取得了一些进展，如 39 项葵花籽和南瓜子产品完成甜味剂改进替换，甜味剂的品种和使用量均减少 50% 左右；开展新型抗氧化剂研究，完成花生果零抗氧化剂技术突破；完成有机核桃、100%全坚果礼盒等多款新品开发生产。感谢您对公司的关注！

22、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

您好！具体请参见公司定期报告。感谢您的关注！

23、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

您好！坚果行业整体稳步增长，中国坚果人均食用量相较成熟市场还有很大的提升空间，我们长期看好行业发展。行业内其他主要企业业绩表现具体参

见其他企业定期报告。感谢您对公司的关注！

24、24 年度及 25 年度一季度业绩这么差，令投资者很失望，股价跌跌不休，连创多年新低，今年有哪些具体措施提高收益？回购股份能不能全部注销提振市场信心？

您好！公司目前聚焦瓜子、坚果品类，同时拓展其他休闲品类，公司将不断通过产品创新、品类拓展和新渠道拓展，包括国内市场渠道精耕、海外市场突破、线上平台持续提升等多项举措。感谢您对公司的关注！

25、公司股价持续下行，公司回购如此之慢，请问是对公司经营没有信心吗。洽洽抖音直播间，经常只有几位观众。公司对线上业务的工作是不重视吗？

您好！公司将优化抖音渠道的投入，加大与达人的合作，优化产品结构，打造爆品，谢谢！

26、在当下市场环境下，公司产品被同类公司比如三只松鼠等公司竞争。请问在公司经营层面如何面对当下内卷的市场，保持核心竞争力。是否开辟第三增长曲线？针对第三增长曲线有何规划？

您好！公司将持续聚焦坚果、瓜子品类，丰富坚果和瓜子产品线，提升产品力，通过优化端到端供应链成本提升公司的核心竞争力，谢谢！

27、2025 年一季度毛利率仅 19.5，和之前年份的同期水平相去甚远，同时一季度营收也同比下降 13.7。请问是什么原因导致？

您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司 2025 年一季度收入下降主要是因为春节错期因素，外加公司去年一季度销售收入基数较高。感谢您对公司的关注！

28、2025 年一季度毛利率仅 19.5%，和之前年份的同期水平相去甚远，同时一季度营收也同比下降 13.7%。请问是什么原因导致？

您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司 2025 年一季度收入下降主要是因为春节错期因素，外加公司去年一季度销售收入基数较高。感谢您对公司的关注！

29、这个直播在搞笑？挂个图就直播业绩说明会了？

您好！公司始终重视与投资者的交流活动，将进一步优化与投资者的交流。感谢您对公司的关注！

30、请问目前存货中瓜子原材料在去年高价阶段的进货还有多少，什么时候可

以消耗完？公司对如何避免再次发生此类业绩波动有没有预案？

您好！目前原料采购在持续进行中。感谢您对公司的关注！

31、请问到3月末时存货中瓜子原材料在去年高价阶段进货形成的库存还有多少，什么时候可以消耗完？本次中美和谈后公司从美国进口的税率降低了么？

公司对如何避免再次发生此类业绩波动有没有预案？

您好！目前原料采购在持续进行中，中美和谈后关税有所下降，公司会持续关注关税政策的变化，感谢您对公司的关注！

32、前期公司在网上披露从美国进口坚果原材料受关税上升影响对经营业绩有拖累，那现在中美关税和解后，从美国进口坚果的关税有降低么？

您好！目前关税有降低，感谢您对公司的关注！

33、请问目前存货中瓜子原材料在去年高价阶段的进货还有多少，什么时候可以消耗完？本次中美和谈中从美国进口的监管税率降低了么？公司对如何避免再次发生此类业绩波动有没有预案？

您好！目前原料采购在持续进行中，中国向美国的出口关税有下降，公司会持续关注关税政策的变化，感谢您对公司的关注！

34、陈总，公司股价从2020年算起一直下跌趋势。请问公司对于改善公司经营状况，改善股价走势，有什么措施吗？

您好！公司将加大产品创新、渠道拓展，优化产品结构，提升产品毛利率，谢谢！

35、请问今年二季度的业绩情况是否有环比改善的迹象，公司对全年业绩是否有指引。

您好！二季度业绩情况请参见公司定期报告，感谢您对公司的关注！

36、请问陈总，回购进行的怎么样了，被套了快两年了，还能看到希望吗？

您好！公司回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

37、徐总咨询一下，看抖音说4月份葵花籽原料采购价格已经回落到近三年平均水平，4000-5000元一顿左右。请问信息准确吗？

您好！目前原料采购持续进行中。感谢您对公司的关注！

38、请问有没有针对公司经营或者产品的好消息，给公司的股价带来一点好变化？

您好！公司将继续加大新品开发、品类拓展，丰富坚果产品矩阵，加强新品储备，感谢您的关注！

39、陈总，我非常看好洽洽，公司能不能尽快分红，我等钱用要加仓洽洽

您好！公司 2024 年度分红预案待 2024 年年度股东大会审议批准后尽快实施，感谢您对公司的支持！

40、2024 年公司线下终端数量有无增减，其中通过数字化渠道平台掌控终端网点数量多少？渠道精耕战略的实施进展以及对业务推动的实际效果如何？

您好！公司渠道数字化平台服务终端网点数量超 49 万家。公司将持续推行渠道精耕策略，通过适配的产品组合和良好的服务增加门店数量及单店销量。感谢您对公司的关注！

41、公司是一家休闲食品公司，旗下有多种产品。为什么不同的产品（瓜子，坚果等等）都要用洽洽这个品牌？洽洽瓜子已经进入人们的心智，大家一想到洽洽就知道瓜子，为什么还要用洽洽坚果来削弱洽洽瓜子这个品牌。我建议公司不同的品类培育不同的品牌，虽然费时间，但是可以厚积薄发。就比如农夫山泉有脉动，东方树叶，茶π等等。每个品牌（对应的品类）都要用心做才有可能成功。

您好！感谢您的建议！

42、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

您好！公司未来盈利增长的主要驱动因素包括新品研发和推广、新渠道的布局和拓展、供应链成本不断优化。感谢您对公司的关注！

43、24 年员工激励计划已失效，是计划不切实际吗？25 年是否继续有效？

您好！公司将继续努力提升经营业绩，优化激励方案。感谢您对公司的关注！

44、公司迟迟未完成回购，是否认为股价还有下降空间？管理层在今年都做了什么动作维护股价，仅仅是之前的一点回购吗？

您好！公司的回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

45、公司的海外业务占比是多少？尤其美国市场，关税对公司有多大的影响？

您好！公司海外业务占比 10%左右，美国市场提升关税影响不大。感谢您对公司的关注！

46、公司对 2025 年继续增加瓜子和坚果销量有无信心，将采取哪些举措？

您好，2025 年，公司线下将继续深耕渠道，加大对会员店、零食量贩店的拓展；线上聚焦抖音渠道，加大对直播的投入。经典红袋产品力升级，不断提升竞争力；蓝袋系列，持续打造大单品，发展茶衣瓜子，通过创新产品不断激活品类；重点发展打手系列产品，不断进行产品力升级，加快渠道渗透；根据不同渠道需求推出定制化的产品。坚果品类持续渗透坚果日常化，不断完善每

日坚果和坚果礼盒产品矩阵，持续研发推出高端坚果、风味坚果新品等，加大推广和创新。感谢您对公司的关注！

47、请问公司目前瓜子原材料采购比例最大的品种是哪个，比如 361，363，福星 1 号等？

您好！公司目前葵花籽品种和头部种子公司都有合作，推广优良品种进行订单种植，感谢您对公司的关注！

48、本年度是否已经进行了较大规模的瓜子原料采购，今天的瓜子采购成本是否有望回调？

您好！目前瓜子在持续采购中。感谢您对公司的关注！

49、请问二季度业绩目前是否有环比改善的预期或迹象，全年业绩指引如何。

您好！请关注公司定期报告，感谢您对公司的关注！

50、花生和瓜子的口味相差不大，公司为何没有考虑退出花生呢？

您好！公司已经推出花生产品，比较看好花生业务的成长机会，除了椒盐花生、麻辣花生外，目前重点拓展花生果业务，感谢您的关注！

51、请问陈总，洽洽新辟的各条产品线如何在同质化时代像瓜子一样占领消费者心智？新产品新零食开发理念是什么，通过哪些手段实现？

您好！公司有年度上新计划，同时会积极关注市场情况，围绕健康、营养的消费趋势，为消费者开发美味、新鲜、差异化的品质产品，同时不断提升经典产品的产品力。公司正在优化新品上市流程，在新品上市前会进行充分的消费者调研和试销，并将产品策略与渠道、人群匹配，积极采用新的营销策略。感谢您对公司的关注！

52、公司 2024 年库存车间失火，造成多大的影响，是否刻意做账隐瞒损失？是否业绩下滑主因

您好！公司租赁的仓库出现火情，保险公司已赔偿绝大多数损失，对公司经营业绩基本没有影响。感谢您的关注！

53、请问第三增长曲线怎么看？

您好！公司在聚焦瓜子第一曲线的同时，着力提升坚果第二曲线业务，丰富坚果产品矩阵，拓展坚果日常营养消费场景，感谢您的关注！

54、建议公司可以参考安井食品，在抖音等自媒体平台增加直播，我自己就从抖音买过好几次安井的食品，确实效果很好，人气也很旺。

您好！感谢您的建议！

55、请问公司的回购到什么程度了

您好！截至 2025 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份 944,592 股，成交总金额约为 2528 万元，该次回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

56、1. 如何有效控制原材料采购成本的大幅波动？2. 仅靠瓜子很难有增长空间，如何紧紧抓住年轻人的口味偏好，开发几只爆款？

您好！公司从三季度开始进入葵花籽新原料采购季，公司将优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。公司将持续开发新产品和新口味，感谢您对公司的关注！

57、请问恰恰的业绩何时能够恢复正常？回购进行到什么程度了？

您好！截至 2025 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份 944,592 股，成交总金额约为 2528 万元，该次回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

58、公司一季度业绩出现下滑，披露原因中主要为瓜子原材料涨价和春节提前因素，但是观察了其他上市公司，很少把业绩波动原因归咎为春节提前（比如三只松鼠），是不是洽洽有其特殊性？

您好！不同的食品企业其产品结构和销售节奏都会存在差异。感谢您对公司的关注！

59、通过自媒体直播等渠道了解到，瓜子原材料在去年 9-12 月份涨价很多，但是目前已经恢复这几年的平均价格水平，请问公司正常瓜子原材料周转时间是多久，建议可以等新一季新疆的瓜子上来再加大库存，毕竟 24 年瓜子的内霉太多了，另外公司对全国瓜子种植面积情况是否掌握，25 年种植面积是扩大还是缩小了？

您好！今年葵花籽种植面积总体比较稳定，公司预计在三季度进入新原料采购季，感谢您的关注！

60、有 2025 年的业绩指引吗

您好！2025 年公司将继续努力提升业绩。感谢您对公司的关注！

61、目前原料压力有无缓解？海外开发有无新进展或规划？

您好！公司将持续加大葵花种子联合研发和推广合作以及订单农业的推广，提升原料品质，优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。

公司国际化的市场策略是坚持一国一策，发力东南亚市场深度发展，布局潜力市场，产品口味形态本土化，加快瓜子、坚果新品的推出，着力突破休闲食品其他品类的拓展，加强与全球消费者的互动沟通。

感谢您对公司的关注！

62、在当下市场环境下，公司产品被同类公司比如三只松鼠等公司竞争。请问在公司经营层面如何面对当下内卷的市场，保持核心竞争力。是否开辟第三增长曲线？针对第三增长曲线有何规划？

回复：您好！目前公司还要聚焦坚果第二业务曲线的发展。感谢您对公司的关注！

63、请问二季度毛利率下降的情况会有所改善吗？

您好！二季度业绩请详见公司定期报告。感谢您对公司的关注。

64、看到券商交流，提到公司即将试销魔芋爽，辣条。请问是否属实？

您好！公司有试销魔芋产品的计划，感谢您的关注！

65、洽洽一直阴跌，为什么不给大家一个交代

您好！公司始终对市值管理比较重视，已经进行了高管增持、回购及稳定的分红等措施。感谢您对公司的关注！

66、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、年报和一季报显示，去年业绩尚可，但一季度下滑严重，能否分析一下原因？2、公司发行13.4亿元可转债尚未实现转股但溢价率较高，是否暂不考虑下修？还有1年多就要到期，是否准备到期还钱了？3、年报显示海外业务占8，请简要介绍一下关税和贸易战对本行业、公司的影响及目前的应对举措。另，对美业务请一并介绍。

您好！公司暂无可转债转股价格下修计划。谢谢！

67、在抖音直播间，洽洽食品的人气很低，建议采取措施加大网络直销力度提高效益。

您好！公司将加大与达人合作，打造热销爆品，做好与消费者的互动，感谢您对公司的关注！

68、毛利率下降很快的原因

您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响。感谢您对公司的关注！

69、公司二季度毛利率可以恢复正常吗？

您好！请参见公司定期报告。感谢您对公司的关注！

70、对于新产品的上市，例如坚果乳、薯片、冰淇淋等品类公司都制定了哪些营销策略去创造新产品影响力和提升产品收入？

您好！公司正在优化新品上市流程，在新品上市前会进行充分的消费者调

研和试销，并将产品策略与渠道、人群匹配，积极采用新的营销策略，以提高新品上市成功率和产品收入。感谢您对公司的关注！

71、领导，您好！我来自四川大决策，公司业绩下滑明显，没有考虑推出像三颗松鼠那样的坚果类新的爆品产品，有没有考虑进行互联网营销新模式？

您好！公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！

72、公司近三年收入增长停滞的原因是什么，公司将采取什么战略来破解困局？

您好！公司目前聚焦瓜子、坚果品类，同时拓展其他休闲品类，公司将不断通过产品创新、品类拓展和新渠道拓展，包括国内市场渠道精耕、海外市场突破、线上平台持续提升等多项举措。感谢您对公司的关注！

73、洽洽股价一直向下，员工持股巨亏，如何改善公司现在情况，是否还有市值管理？

您好！公司将始终围绕中长期发展战略和年度经营计划，不断推动业务创新发展，提升供应链效率，优化组织结构，构建公司长效激励机制，激发组织活力，努力促进公司长期稳定健康发展。公司已于2024年11月15日发布《关于回购公司股份方案暨取得股票回购专项贷款的公告》，回购的资金总额不低于人民币4,000万元（含），且不超过人民币8,000万元（含），截至2025年4月30日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份944,592股，成交总金额约为2528万元，该次回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

74、请问，2025年原材料成本如何控制？今年预计会从哪个月开始启用成本更低的原材料？2024年的新产品在2025年渠道拓展和销售情况如何？今年计划有哪些新产品投入市场？

您好！公司将优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！

75、请问公司对坚果乳的线下推广是否有具体的规划？坚果乳产品是否是公司的重点产品？目前在线下超市几乎看不到公司的坚果乳产品。

您好，公司坚果乳目前在餐饮渠道及聚焦市场进行试销，会积极拓展适配渠道。感谢您对公司的关注！

76、公司除了瓜子之外的新产品还有哪些？何时推向市场

您好！公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！

77、请问公司说的第三增长曲线是否是白酒？是否和实控人的白酒产业合作开发？

您好！白酒不是公司的第三曲线，洽洽未来业务发展规划里面没有白酒业务，感谢您的关注！

78、公司有没有并购，增加市场竞争力

您好！公司在做好瓜子、坚果自身发展的基础上，同时也积极关注有协同作用的相关项目，公司一直将并购做为扩张的重要抓手。感谢您对公司的关注！

79、陈副总，你好，4月份公司股价大跌，上任副总是引咎辞职吗？今日食品板块大涨，洽洽也毫无起色，被资金抛弃，请问公司在增加投资者信心方面做出了哪些努力，未来会有什么措施？

您好！杨煜坤先生因个人原因辞去公司副总经理职务，其所负责的相关工作已进行了交接，其离职不会影响公司正常的生产经营。公司将始终围绕中长期发展战略和年度经营计划，不断推动业务创新发展，提升供应链效率，优化组织结构，激发组织活力，努力促进公司长期稳定健康发展。公司已于2024年11月15日发布《关于回购公司股份方案暨取得股票回购专项贷款的公告》，回购的资金总额不低于人民币4,000万元（含），且不超过人民币8,000万元（含），截至2025年4月30日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份944,592股，成交总金额约为2528万元，该次回购计划正在实施中，感谢您对公司的关注！

80、请问，公司是否考虑过非坚果品类的开发和爆款打造？

公司有考虑非瓜子、坚果之外的品类孵化与开发，如鲜切薯条、魔芋制品等。感谢您对公司的关注和支持！

81、有没有想法向谷子经济去靠拢

您好！公司将继续加大品牌年轻化的传播，与年轻人互动，用年轻人喜欢的方式进行品牌的运营。感谢您对公司的建议！

82、有新品嘛

您好！公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！

83、请问新品研发怎么样了

您好！公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！

84、看统计数据，我国葵花籽产量从 2017 年后即持续大幅下降，对于原料涨价及合格原料供给不足的困难公司有无中长期应对策略？

您好！近年来，我国葵花籽种植面积总体稳健，公司将加大葵花种子联合研发和推广合作以及订单农业的推广，同时加大葵花籽的海外试种，优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。感谢您对公司的关注！

85、对于早些年公司提出的达到的百亿营收的战略目标，公司是否已经有所修订？过去几年公司增长速度比较慢，未来会采取哪些措施加快增长？

您好！2025 年，公司将始终围绕中长期发展战略和年度经营计划，不断推动业务创新发展，提升供应链效率，优化组织结构，构建公司长效激励机制，激发组织活力，努力促进公司长期稳定健康发展。感谢您对公司的关注！

86、请问您前期增持股份已被套了，近期您有没有继续增持计划？

您好，我对公司长期看好，会考虑长期持有。感谢您的关注！

87、2025 年一季度毛利率仅 19.5，和之前年份的同期水平相去甚远（过去通常稳定于 28-31 之间），请问是什么原因导致？按说公司存货发出采用了加权平均法计价，成本计量不应大起大落。

您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司产品销售成本是按存货加权平均成本计算，感谢您对公司的关注！

88、请问公司对股价低迷，有没有相对应的举动，加大回购资金，对市场而言有没有开发新的增长曲线，听说贵公司将要发售瓜子冰淇淋什么时候发售呢？后续能不能扩展冰淇淋赛道呢 坚果冰淇淋也不错。

您好，公司已于 2024 年 11 月 15 日发布《关于回购公司股份方案暨取得股票回购专项贷款的公告》，回购的资金总额不低于人民币 4,000 万元（含），且不超过人民币 8,000 万元（含），截至 2025 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份 944,592 股，成交总金额约为 2528 万元，该次回购计划正在实施中。

公司合作的瓜子冰激凌预计下个月上市，以丰富产品线，公司还是将持续聚焦坚果、瓜子主航道，通过产品创新不断丰富坚果产品矩阵。感谢您对公司的

关注！

89、2024 年洽洽的电商销售毛利率为什么仍显著低于线下销售的毛利率？之前公司曾提到未来希望能够在供应链上提高效率从而改善电商毛利率，请问公司落实了哪些改善供应链效率和电商成本管控的措施？

您好！2024 年公司电商毛利率较低，主要是由于线上的产品结构以及平台费用、物流等费用较高。公司电商目前毛利及净利润还是会有一些压力，未来，公司电商将投入更多资源做抖音直播、加大与线下产品差异化、推出首发新品、做应季的产品组合等不断提升电商毛利率。感谢您对公司的关注！

90、目前海外用户对瓜子作为休闲零食的接受度如何？其食品安全标准较国内如何？公司国际化的市场策略是什么？

您好！海外不同地区对瓜子的接受度在逐渐提升。在食品安全标准方面，国内外都有各自严格的规定，虽然具体指标和要求有所不同，但都旨在保障消费者的健康和安全。公司国际化的市场策略是坚持一国一策，发力东南亚市场深度发展，提前布局潜力市场，产品口味形态本土化，加快瓜子、坚果新品的推出，着力突破休闲食品其他品类的拓展，加大内容营销，加强与全球消费者的互动沟通。感谢您对公司的关注！

91、大股东白酒产业未来的规划是什么？是否有计划注入洽洽食品？其是否大幅分散了实控人的时间和精力？

您好！贵州君台厚酱酒业有限公司为公司实际控制人个人投资的企业，与公司没有股权上的关系，公司仅为其经销商之一，目前经销业务量较小。感谢您对公司的关注！

92、公司除了瓜子和坚果以外是否有开辟新品类的计划，网上传言洽洽将推出系列冰淇淋产品，进军冷饮市场的战略是否属实？

您好，公司合作的瓜子冰激凌预计下个月上市，以丰富产品线，暂未列入战略项目，公司还是将持续聚焦坚果、瓜子主航道，通过产品创新不断丰富产品矩阵，感谢您对公司的关注！

93、2024 年经销收入下降而直销收入上升的原因是什么，是不是意味着洽洽食品传统销售渠道受到新业态的冲击？

您好！目前休闲食品行业渠道变化剧烈，线下 KA 渠道受人流量下降的影响，公司将不断与经销商合作优化 KA 的合作模式，加大渠道精耕，提升终端网点服务能力，另外，加大对新兴渠道，如零食量贩系统、会员店以及水果餐饮等的开拓和投入，感谢您对公司的关注！

94、作为忠实股东与用户，我观察到公司瓜子坏子率好于友商，但品控不稳定导致批次质量不统一，非常影响用户体验和口碑，建议公司狠抓品控与原料质量，用质量取胜。

您好！公司始终坚持品质和品牌，持续提升产品的品质，为消费者提供安全、新鲜、美味、营养的坚果休闲食品。感谢您对公司的关注！

95、瓜子雪糕什么时候上市

您好，预计6月份上市。感谢您对公司的关注！

96、请问公司是否有发力上游供应链，自建葵花籽的种植基地的计划？是否有自有产能占比的目标计划？

您好！公司葵花籽原料部分采用“公司+订单农业+种植户”的采购模式，另一部分为代理商和合作社采购模式。未来，公司将持续加大葵花种子联合研发和推广合作以及订单农业的推广，同时加大葵花籽的海外试种，优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。感谢您对公司的关注！

97、公司一季度业绩出现下滑，披露原因中主要为瓜子原材料涨价和春节提前因素，但是观察了其他上市公司，很少把业绩波动原因归咎为春节提前，是不是洽洽有其特殊性？

您好！不同的食品企业其产品结构和销售节奏都会存在差异。感谢您对公司的关注！

98、2025年原材料成本控制问题如何解决？新产品在2025年的渠道拓展和营收情况如何？

您好！公司将优化葵花籽原料采购模式，加大直采比例。公司目前公司正在积极推广新品，如葵花子品类的打手瓜子、茶衣瓜子，坚果品类的风味坚果、全坚果产品，另外加大薯条、花生果、坚果乳等的推广。感谢您对公司的关注！感谢您对公司的关注！

99、为什么2025年一季度报表未延续2024年毛利率改善的趋势，反而创出了单季度毛利率19.5%的历史新低？

您好！公司一季度毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响。感谢您对公司的关注！

100、针对于2025年Q1，有如下问题：1、公司毛利率为何同比有30%忽然降低至19%，具体原因是哪方面？2、公司短期借款由8.5亿以猛增至11.5亿，具体这些钱是哪方面花费？3、营收同比由18.2亿降低至15.7亿，是整个行业问题还

	<p>是公司个例，具体原因是啥？谢谢！</p> <p>您好！公司毛利率下降主要是葵花籽采购成本上升和部分坚果原料采购价格的上升导致，另外，坚果产品结构、渠道结构变化也对毛利率有一定的影响；公司短期借款主要是由于葵花籽原料采购以及年节销售旺季备货的资金需求，公司在银行贷款成本相对较低，整体资产负债率较低。公司 2025 年一季度收入下降主要是因为春节错期因素，外加公司去年一季度销售收入基数较高。感谢您对公司的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无。
日期	2025-05-15