

证券代码：002557

证券简称：洽洽食品

洽洽食品股份有限公司

2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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
参与单位名称及人员姓名	公司 2025 年度及 2026 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	2026 年 5 月 6 日 (周三) 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、总经理陈先保先生 副董事长、副总经理陈奇女士 副总经理、董事会秘书陈俊先生 副总经理徐涛先生 财务总监胡晓燕女士 独立董事李姚矿先生 保荐代表人王钢先生
	<p>1、26Q1 洽洽的营收创了历史新高，但净利润离 21-24 年的利润还有较大差距，这是为什么？</p> <p>回答：您好！2026 年一季度公司葵花籽毛利率同比有较好回升，但部分坚果原料采购价格仍然较高，导致坚果毛利率不高，另外一季度坚果销售占比较高，因此，公司 2026 年一季度综合毛利率仍未回到历史最好水平。感谢您对公司的关注！</p> <p>2、请问公司农户的订单种植模式中，对农户是否有约束，如果再出现 2024 年的瓜子原材料大涨，是否可以稳定收购价？</p>

投资者关系
活动主要
内容介绍

回答：您好！公司的葵花籽订单种植设置了保护价收购条款，公司将进一步加大对种植户的专业服务，加大直采比例，以期进一步稳定葵花籽原料收购价格。感谢您对公司的关注！

3、泰国工厂二期项目建成后，会给公司带来哪些效益？

回答：您好！公司泰国工厂二期项目将增加坚果产品线，建成后可以更好地满足公司坚果品类和海外市场的发展，感谢您对公司的关注！

4、我最近看在抖音有售卖洽洽瓜子临期食品，请问这个是公司组织的还是经销商组织的？

回答：您好！公司一直对产品货龄较为重视并进行管控。感谢您对公司的关注！

5、这几年量贩零食店生意火爆，年轻人已经把零食店当做社交的一个必备场所。西麦食品这几年除了推出新品外就是大力在零食店铺货所以营业收入取得了高速增长，进而带动了净利润和股价的大幅上升。公司一定要重点注意新渠道的铺货，消费习惯的改变可不是一阵风，而是各种社会因素综合促成的结果。如果公司想把市值做上去，第一条就是要把营收增速做上去。没有传递出中高速增长的气势，市场只会把公司当成一个没有成长的老登股。

回答：您好！公司近年在零食连锁渠道不断提升终端覆盖率以及增加新品，销售收入增长较快，未来公司会继续在新渠道发力。感谢您对公司的关注！

6、您好，请问洽洽的订单农业模式占葵花籽总采购比例的多少？在葵花籽涨价阶段因为锁定价格成本变动会相对可控，那在葵花籽跌价阶段是否可以理解为因为锁定了之前相对高的收购价格所以会导致成本下降也不明显？

回答：您好！葵花籽原料部分采用“公司+订单农业+种植户”的采购模式，既保障原料来源，又为当地农民增收致富做出了贡献；另一部分为代理商和合作社采购模式。公司将持续优化葵花籽和坚果的采购模式，加大直采规模，提升采购效率，强化海外采购布局，通过对采购行情和供需关系的预判，结合原料战略储备，平抑原料的价格波动。感谢您对公司的关注！

7、据说境外直采大多是小颗粒产品，是不是只能用于低端产品，高端产品还是要用国产的瓜子原材料？

回答：您好！公司的葵花籽原料采购主要来自国内新疆、内蒙古等地区，境外直采占比很小，感谢您对公司的关注！

8、魔芋业务目前规模如何？收入增速如何？公司对魔芋业务如何展望？

回答：您好！公司魔芋产品仍在试销中，未来公司将在线下渠道、线上渠道和海外进一步推广，感谢您对公司的关注！

9、您好，陈董，香烟、白酒、咖啡、可口可乐、游戏、火锅、香水、化妆品这些产品能让消费者重复性购买，并且这些产品对人基本上都没有好处，都是刺激性成瘾性产品。但是不妨碍成为让消费者追随的产品，因为他满足人性内在需求。我想咨询一下陈董公司的产品满足人性的哪些特点，或者能否开发出来更上述一样产品满足人性的内在需求。成为百年或者千年企业。

回答：您好！公司主营业务为瓜子和坚果的深加工产品，为消费者提供安全、美味、健康、新鲜的坚果休闲食品，满足消费者的健康需求。感谢您对公司的关注！

10、公司一季度坚果类下游渠道分布中，互联网渠道、经销商渠道和量贩零食渠道分别占比多少？

回答：您好！公司一季度坚果产品受春节跨期的影响总体增长较快，以经销渠道为主，经销渠道、电商渠道、量贩零食连锁系统均有增长。感谢您对公司的关注！

11、您好，请问为何洽洽食品的坚果毛利率比同为上市企业的友商低这么多？规模效应恐难解释清楚吧？公司在果何不能主动提价那么一定要把采购成本控制在同行业最优，这样第二曲线才能真正贡献稳定的利润

回答：您好！目前坚果品类价格竞争仍然较激烈，公司采购的坚果原料为高品质新鲜的原料，公司将持续进行产品差异化创新，不断提升市场规模，以期进一步提升坚果品类毛利率水平。感谢您对公司的关注！

12、公司一季度营收大幅度增长，其中瓜子类销售增长多少，坚果类销售增长多少？

回答：您好！公司一季度销售额增长较好，坚果品类增长更快些，主要是春节旺季礼盒销售、新渠道新产品增速较快。感谢您对公司的关

注！

13、公司一季度毛利率大幅度提升，但是没有达到前年的水平，请问一季度瓜子类毛利率大概是多少，坚果类毛利率大概是多少？

回答：您好！公司一季度毛利率为 25.10%，较同期有所提升。公司葵花子品类毛利率由于原料价格下降有所恢复；坚果品类因核心原料价格、关税、海运费等因素，毛利率仍有挑战，公司后续将通过产品结构优化、增加产品功能附加值、推广新品去提升坚果毛利率。感谢您对公司的关注！

14、一季度公司互联网销售渠道毛利率大概是多少？

回答：您好！公司将通过优化线上渠道产品结构、推出首发新品、增加抖音直播、加强内容营销等提高销售额和经营质量，逐步提升毛利率。感谢您对公司的关注！

15、公司目前有 30 亿的货币资金，为何财务费用近期增长较快，主要是哪些具体业务导致。

回答：您好！公司 2025 年财务费用较同期增加，主要是借款利息和可转债利息摊销增加的原因。感谢您对公司的关注！

16、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。近年来监管机构持续倡导上市公司加强投资者关系管理，鼓励通过数字化手段提升沟通质量与信息披露透明度。基于此，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以提升信息获取的便利性与透明度？感谢您的解答。

回答：您好！感谢您提出的建议，公司将进一步改进。

17、能否详细介绍一下新产品全坚果的销售增长情况。公司认为全坚果未来市场潜力如何？

回答：您好！公司全坚果产品增长较好，是公司坚果品类增长的重要新品之一，全坚果产品拥有营养属性与健康价值，未来市场发展有较大的成长空间。感谢您对公司的关注！

18、您好陈董，股东、消费者、员工、社会责任、经销商、合作伙伴公司是如何排序的？谢谢。

回答：您好！公司始终以消费者为中心，坚持客户价值，为消费者提供安全、美味、新鲜、健康的坚果休闲食品，同时提升盈利水平，为

股东创造良好回报，提供员工发展平台，主动承担社会责任，与合作伙伴合作共赢。感谢您对公司的关注！

19、公司目前坚果生产基地的区域在哪里，有哪些品类，什么时候进入盛果期？

回答：您好！公司坚果生产工厂主要为合肥工厂、滁州工厂、长沙工厂。公司参股的坚果派农业有限公司在广西有 3000 亩夏威夷果基地，已进入盛果期；在安徽有 12000 亩碧根果基地，目前还处于挂果期。感谢您对公司的关注！

20、今年世界杯公司准备了哪些促销措施，有上次巴西世界杯的规模大么

回答：您好！公司有计划和啤酒品牌联动，结合餐饮场景加强与消费者的互动。感谢您对公司的关注！

21、目前看到巴旦木进口价格下降 10%以上，请问体现在公司营业成本下降需要多长时间？

回答：您好！目前坚果原料采购价格总体走势仍较为坚挺，公司将密切关注后续变化，感谢您对公司的关注！

22、2025 年公司瓜子原料境外直采的比重是多少？直采相对于境内采购成本能节约多少？

回答：您好！公司的葵花籽原料采购主要来自国内新疆、内蒙古等地区，境外直采占比很小，感谢您对公司的关注！

23、您好，公司出了年报和一季报后外资投行高盛旗帜鲜明的看空公司，给与公司目标价为 18 元，认为公司经营面临压力。请问面对外资投行恶意唱空公司有何回击？

回答：您好！公司将会继续围绕中长期发展战略以及年度经营计划，践行“聚焦、坚持、创新”的经营策略，努力促进公司长期健康稳定发展，创造出更高的投资价值回报投资者。感谢您对公司的关注！

24、陈董事长您好！我多年前就是洽洽瓜子忠实爱好者，近年来又成为洽洽食品上市公司的小股东。我和家人一直关心包装食品的添加剂问题，近年来越来越倾向于选择食品添加剂更少、更健康的食品。能否具体说一下洽洽在清洁标签方面的规划和进展？

回答：您好！公司将产品清洁标签作为重点研究项目，首次建立企业标准《配料清洁程度分级标准》。目前公司已全面完成葵花籽类产品

	<p>甜味剂改进切换；16种风味瓜子通过加工和包装等综合技术改进，完成去除抗氧化剂保质期研究，已陆续开展新包装切换；开展减盐、减糖、减油研究并取得突破性成果，成功开发新品并上市。感谢您对公司的关注！</p> <p>25、公司参与魔芋产品竞争有何优势？公司对魔芋公主未来产能和销售额有何规划？</p> <p>回答：您好！公司投资设立控股子公司云南洽洽老魔坊魔芋生物科技有限公司，主要进行魔芋产品的生产和销售，公司将借助自身的品牌优势、技术优势、渠道优势等进行魔芋产品的创新和推广。公司魔芋产品目前以国内渠道为核心，东南亚等海外市场同步推进。感谢您对公司的关注！</p> <p>26、领导，您好！我来自四川大决策，请问，公司对2026年线上业务增长预期如何？是否有拓展新兴电商平台（如抖音、快手等）的计划？</p> <p>回答：您好！公司电商将不断提升抖音直播间资源投放，加大产品组合、新品推广以及和消费者互动。公司将通过优化产品结构、推出首发新品、增加抖音直播、加强内容营销等提高销售额和经营质量，逐步提升毛利率。感谢您对公司的关注！</p> <p>27、陈董你好，截止一季度公司有息负债约25.7亿，货币资金约47.37亿，10月份可转债到期公司是让可转债转股还是尝还现金呢？另外公司还要在2025年股东会提出授权董事会借负债20亿，请问公司借这笔有息负债是内保外贷吗？</p> <p>回答：您好！公司目前的现金储备较好，有按期偿还可转债本息的能力。公司申请的20亿元银行授信额度主要用于公司原料采购等正常流动资金需求。感谢您对公司的关注！</p> <p>28、冰淇淋产品今年还会作为主线推广么，去年吃过口味还可以，就是价格高了。</p> <p>回答：您好！目前公司冰淇淋产品已在部分线上、线下渠道以及海外渠道销售。感谢您对公司的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>

附件清单 (如有)	
--------------	--