

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：2026-005

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（2026 年安徽上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与 2026 年安徽上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2026 年 9 月 17 日 （周四）下午 15:30~17:00
地点	“全景路演”网站（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待 人员姓名	1、副总经理、董事会秘书陈俊 2、证券事务代表杜君
	主要内容： 1、公司最近的魔芋爽系列新产品（如素耳朵、酸菜鱼、素虾仁等）试吃后感觉都很不错，应该很有发展潜力。但是，感觉公司的推广力度太弱、速度太慢（可能和我前面提到的创新系统性、策略性缺陷有关）。例如，最简单、快速的推广就是跨品类的赠品试吃，以公司葵瓜子、坚果这么庞大的消费群体，通过简单、大规模的赠品试吃，应该很快就可以打开新品的市场？经常在公司旗舰店购买，但从来没有见过这种业界最常见的新品推广手段。 回答：您好！感谢您对公司魔芋产品的喜爱，您提出的建议我们将传递给管理层和业务部门。 2、公司销售净利率只有原来一半，有没有具体办法提升，公司目前如何降本增效？ 回答：您好！为应对外部市场环境变化及竞争，公司已系统性推进全链路增收节支，降低运营成本，提升竞争力。公司每年开展增收节支项目，重点推进产品结构优化、生产节能降耗、包材技术改善、费用优化、运营效率提升等活动。感谢您对公司的关注！

投资者关系 活动主要 内容介绍	3、公司下个月采购瓜子原材料，但是下个月又要支付转债的兑付，公司披露的半年报显示账上现金只有 22 亿，如此资金紧张的情况下，公司选择全额兑付转债，而不是下修转股价从而转股，这对 10 月下旬的采购季有影响吗？公司提前做准备了吗？ 回答：您好！公司资金储备充裕，可转债兑付所需资金公司已纳入整体资金计划统筹安排，不会影响新采购季资金的支付。感谢您对公司的关注！ 4、新渠道崛起对公司的冲击影响是否能在 2027 年之前完全消化掉？之前提出过的业务增长“双百”奋斗目标未来是否还有效？ 回答：您好！公司以“聚焦、坚持、创新”为经营策略，深耕瓜子和坚果两大战略核心品类，逐步拓展其他休闲食品细分领域，打造“坚果专家”品牌形象，树立坚果第一的品牌认知，持续提升品牌知名度和美誉度。感谢您对公司的关注！ 5、从近两年情况看，年货节期间的销售能占全年多大比重？ 回答：您好！公司分季度营业收入已在年度报告中披露，具体详见公司定期报告。感谢您对公司的关注！ 6、公司股价截止今日收盘已经是 7 年新低附近了，投资者浮亏严重，我相信绝大多数股东也是公司产品的消费者，股价长期低迷股东长期亏损累累，严重制约股东的消费能力。作为 a 股少有的经营能力突出的公司，洽洽能不能接过中国价值投资者高地的旗帜，学习国际标志性公司可口可乐宝洁等，通过大比例回购中国特色现金分红模式，成为中国价值投资者的丰碑式公司。这也是品牌心智的伟大实践。 回答：您好！感谢您的建议，我们将及时传递给管理层。 7、2026 年中报相比去年同期的存货尤其原材料大幅增加，什么原因？ 回答：您好！2025 年采购季葵花籽原料采购价格有所下降，公司增加了一些原料战略储备，感谢您对公司的关注！ 8、量贩的毛利率虽然低，但是需求稳定走货顺畅，中间费用也少。所以，我想问下陈经理，量贩渠道的净利润水平常态化来看与公司经销商渠道是不是能拉平？ 回答：您好！量贩零食连锁系统渠道毛利率低于公司整体的毛利率，公司将进一步扩大与该渠道的合作，不断扩展 SKU，进一步提升销售规模。感谢您对公司的关注！ 9、问题 1. 公司 3 季度分红能不能制度化落地形成范式。问题 2. 公司已经
--------------------------------	---

具备每年利润 100%分红的能力，未来资本开支并不大，公司保留那么多现金的意义是什么，为什么不大比例分红，降低现金持有比例？个人认为公司保留 10 亿经营性资金即可，大部分都可以分掉，提高公司的净资产回报率，有效提升公司估值，回报坚守的投资者。问题 3. 公司坚果业务毛利率趋势如何看待？人民币持续升值。对坚果业务提升毛利润有没有现实帮助？

回答：您好！公司会在综合考虑企业经营发展资金需求、公司盈利情况和现金流状况等因素的基础上，确定适合的股利分配方案，实现对股东的良好回报。目前部分坚果原料采购价格仍然较为坚挺，公司将进一步优化产品结构，提升销售规模和品牌溢价，降低运营成本，减少原料价格带来的不利因素。感谢您对公司的关注！

10、十月份赎回 13.4 亿可转债后，建议公司申请 5-10 亿的回购专项贷款，回购注销股份：首先，在公司股价严重低估时回购注销是为长期股东（包括大股东）创造价值的最好投资，其次，公司的资产负债率、财务健康度基本维持不变（可转债赎回前后），具有财务可行性。请公司认真评估回复。谢谢。（一位长期股东的小建议）

回答：您好！感谢您的建议，我们将及时传递给管理层。

11、今年预计瓜子原材料价格是涨是跌？投资者亏损超过 50%的比比皆是，有没有什么方案提振信心？

回答：您好！公司葵花籽新采购季批量采购预计从 10 月中下旬开始。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，公司将会继续努力发展业务，以良好的业绩回报投资者。基于对公司未来发展前景的信心以及对公司长期价值的认同，为了更好地支持公司持续、稳定、健康的发展，公司实际控制人、董事长兼总经理陈先保先生提出增持公司股份计划，增持金额不低于 3000 万元，不超过 6000 万元。截至 2026 年 7 月 23 日，公司实际控制人、董事长兼总经理陈先保先生通过深圳证券交易所系统集中竞价方式累计增持公司股份 1,594,600 股，占公司总股本的比例为 0.32%。本次增持计划尚未实施完毕，陈先保先生后续将按照本次增持计划继续增持公司股份。具体详见公司于 2026 年 7 月 24 日披露的《关于实际控制人、董事长兼总经理增持公司股份进展的公告》（公告编号：2026-069）。感谢您对公司的关注！

12、公司 2025 年半年度曾披露葵花籽原料成本同比上升约 10-15。请介绍 2026 年新赛季葵花籽的收购情况：目前产区收购价与去年同期相比大致是什

	么水平？公司当前原料储备情况如何？ 回答：您好！公司新采购季葵花籽原料的批量采购预计从10月中下旬开始。目前公司原料有一定的战略储备，感谢您对公司的关注！ 13、公司在业绩说明会提到会加大直采比例以稳定葵花籽收购价格。请问目前直采比例大致多少？在零食量贩、即时零售渠道，公司产品毛利率与传统商超/经销渠道相比是什么关系？影响是阶段性还是结构性的？ 回答：您好！公司持续优化葵花籽原料采购模式，进一步加强对种植户的专业服务，降低原料价格波动对经营的影响。公司在量贩零食连锁系统、即时零售渠道的毛利率低于公司整体的毛利率。感谢您对公司的关注！ 14、公司能否注重一下市值管理，是否会考虑进行并购收购，以公司现在的走势员工持股也在亏损状态，除了董事长增持，是否会增加路演和交流。是否会进行进一步动作和宣传，作为零食股里相对最弱的股票是否考虑增加市值管理。 回答：您好！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，公司将会继续努力发展业务，以良好的业绩回报投资者。公司始终重视股东回报，通过持续现金分红、股份回购及股份增持等方式维护公司价值与股东权益，同时加强与投资者的交流和互动。关于并购事项，公司将进一步加大外部战略合作，适时开展投资并购活动。感谢您对公司的关注！
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（如有）	无
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证。敬请广大投资者注意投资风险。