

2021年11月2日洽洽食品 ( 002557 ) 发布公告称 : JF Asset Management Limited胡昀昀、IvyRock Asset Management (HK) Limited丁丹丹、HORIZON PORTFOLIO LIMITEDLongBen、Hillhouse Capital-HCM China Fund余瑛紫、Heartland Capital Investment Consulting(Shanghai)Anna LIU、HAITONG INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITEDKouYuanyuan、Green Court CapitalYing Gan、FIL Investment Management (Hong Kong) LimitedFuJason、FENGHE ASIA FUND LTDWangJiayuan、Elephas Global FundWUDanni、Discovering InvestmentShaoWenqiong、BALYASNY ASSET MANAGEMENT, LPWangSherwin、Azimut宋洋、中金公司武雨欣、雪湖资本王艳婷、财通资管李晶、Symmetry Investments罗志恩、Aberdeen Asset Management Asia LimitedLiKarl、银华基金王丽敏、天弘基金于洋、上海雪石资产周稳、上海久期投资吴旭、摩根士丹利华鑫基金薛一品、建信保险张旭菁、富国基金徐哲琪、津京资本汤晨晨、POINT72 ASSOCIATES II LLC黄璐瑶、Pinpoint Asset Management LimitedLIUKaren、Hillhouse Capital-HCM China Fund瓴仁、中金公司陈达、POINT72 ASSOCIATES II LLC刑天游、中金公司玉雯、中金公司莫凡、中金公司胡跃才、中金公司陈涛、中银国际胡晓航、中略投资汤总、招商证券田地、由榕资产王文沁、英大国际卜文凯、雪湖资本刘东、西泽投资杨艳、西藏合众易晟资管陈永红、泰康资管卢日欣、太平洋食品李鑫鑫、深圳长润君和资管蔡小为、上海紫阁投资张玮茜、干禧基金范汉立、民生证券王玲瑶、骏利资产石琳、加拿大投资公司洪佳蓓、华安证券余璇、杭州贝咖实业王康利、国泰君安国际控股Iris Sun、方源基金Lucy、德邦资管刘婧、大连惠富投资卓文辉、财通资管赵雯、北京禹田资本张宇、北京津沛投资李爽、Symmetry InvestmentsYanKai、Principal CapitalCarrey Liu、Pleiad InvestmentSimon、OBERWEIS ASSET MANAGEMENT, INC.ZhouFangwen、OAISSIEva Chen、NARD MULTI-STRATEGY SPC ON BEHALF OF NARD GLOBAL LONG SHORT EQUITY SPXuCheng、KENRICH PARTNERS PTE LTDLiLawrence、Kenrich Investment Limited李磊、GeAaron、CITIGROUP GLOBAL MARKETS LTDZhuHelen、CEBIleo Luo、Aberdeen Asset Management Asia LimitedNicholas Yeo、遵道资产孙常硕、朱雀基金赵耀、中信证券孙雯雯、中信信托王琴、中信聚信(北京)郭冠宁、中信产业基金赵斌、中泰证券韩丽萍、中科沃土基金游彤煦、中国人寿徐昊、浙商证券王婧、浙江永安国富江红、浙江乾瞻投资杨凡、长盛基金张谊然、长城基金徐丰、圆信永丰基金陈彦辛、邮储银行马晓轩、永赢基金-宁波银行陆凯琳、银华基金孙昊天、奕金安投资吕毅林、易方达基金詹杰、阳光资产管理胡祚杰、兴证证券刘璐丹、兴全基金吴悠、兴聚财富8号-WM谭一苇、鑫元基金王鹏程、谢诺辰阳私募王亦悠、希瓦资产JiangMeixian、西藏中睿合银杨坤山、西藏源乘投资刘建忠、西藏隆源投资刘彬、吴钟麒薛非、外贸信托张潇筱、潼骁致晟1号王卓文、同犇投资龚小乐、天治基金王倩蓉、天弘基金马雪薇、泰达宏利基金史佳璐、太平资产管理孙宛、太平洋保险喻春琳、世诚投资朱虹旭、

神农瑞舟1号私募赵晚嘉、深圳市惠通基金刘利钊、深圳前海珞珈方圆资管费春生、深圳前海骏观资管李东方、深圳前海承势资本杨阳、深创投制造业转型基金张秦铭、申万宏源孙毓晨、上海追云资管沈滨、上海肇万资管于莎、上海甬兴证券秦庆、上海雪石资产胡沁怡、上海彤源投资杨霞、上海泰旻资管王佳琦、上海申九资产唐宇、上海睿亿投资王慧林、上海鹏泰投资郑威、上海明河投资葛天惟、上海君和立成投资闫志青、上海久期投资魏企彬、上海泓湖投资刘坤、上海和谐汇一刘天雨、上海复胜资管周菁、上海顶天投资段紫薇、上海电气集团姚兵、上海保银资管李墨、上国投(T-0204)钱新华、山西证券姜禄彦、睿远基金程冰、趣时资产刘志超、青岛澄怀投资杨兆媛、浦银安盛基金李俐璇、平安养老朱丽丽、平安财富陈贞妮、鹏华基金伍旋、摩根士丹利华鑫基金苏香、绿地金融控股集团韩旭东、六禾资本石嘉婧、雷根资产边铃霏、宽远资产刘佳奇、金元顺安基金张博、交银施罗德张程、建信保险严迪超、嘉实基金李帅、汇丰晋信基金徐犇、华夏基金李柄桦、杭州银行理财子公司徐廷玮、汉和资本吴一舟、海通自营胡幸、国投瑞银基金周宏成、国泰君安刘颜、国联安基金房俊、国金基金代林玲、国华兴益保险韩冬伟、广州奶酪投资潘俊、广发证券投资自营部张雨晨、广东海辉华盛证券刘文超、观富资产尹佳瑜、观富(北京)资产唐天、歌斐资产陈泽月、高信百诺投资田晏丞、富国基金方辰左、津京资本李春乔、敦和资产丁宁、东方证券自营邢恺、淳厚基金王晓明、北京市星石投资张海涛、北京金大虎资本梁铮、八骏投资林祎露、安中投资王燕、安信证券朱文杰、爱建证券自营部葛广晟、WT ASSET MANAGEMENT LIMITED FangRay、WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED ShenLance、William Oneil (威廉欧奈尔)Luo Rachel、WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY LLP Shi Shirleen、TORQ CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED Yang Howard、T.Rowe Price International, Inc. Tony Ji、Springs Capital SPC-SF China 1 SP 贾婷婷、SPQ ASIA CAPITAL LIMITED 周易、Shandao Zhang Yankun、Quartet Fund-HK 戎勉、PRIME CAPITAL MANAGEMENT CO LTD 常城、POLYMER CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED Su Jessica、POINT72 ASSOCIATES II LLCLu Becky、Pinpoint Asset Management Limited Ng Bryan、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited Yan Echo、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited Zhang Yichi、Keywise Capital Management (HK) Ltd Yi Yuan 于2021年10月29日调研我司。

本次调研主要内容：

问：目前宏观经济下行的大环境对整体消费形成了一定的冲击,公司感受到需求端过去几个季度的变化如何,未来如何展望?

答：在目前的经济环境下，感觉需求端还是受到了疫情的影响，居民收入水平、就业、消费者信心都受到了一定影响，但是消费升级、健康消费、绿色消费、高品质

消费仍然是未来的大趋势。第三季度从卖场人流看消费端有所恢复，长途游受阻而短途游增多也是有助于卖场人流恢复，公司产品在卖场的销量也有一定恢复。公司海外市场还是受到了疫情一定的影响，东南亚的疫情比较严重，过去几年海外市场增速一直较快，三季度海外市场的收入有所下降，希望后期随着疫情的改善恢复正常。

问：近日公司发布了提价公告,现在渠道接受度及经销商盈利情况?公司预判将会对业绩带来的提振效果?

答：公司对国葵系列进行提价的原因主要是公司预判在新的采购季原料价格会有所上涨，包材、糖、油等原料价格目前都有所提升；此外，经典系列瓜子的品质提升同样也带来了成本端的提升。提价主要针对瓜子类产品，坚果价格暂时没有调整。提价效果方面，公司的产品提价一般需要1-2个月的时间传导到终端和卖场，公司是从经销商的价格进行调整，经销商对分销、终端、批发，特别是卖场都需要谈判的过程，公司会关注提价之后对销量的影响。相对来说，公司瓜子产品克单价不是很高，公司主流人群对产品品质比较看重，公司总体还是有信心的。

问：坚果未来是否会有提价的计划?

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，希望做到细分品类第一，在品牌力和渠道力提升后才会进一步考虑是否提价。

问：未来看整个瓜子的原材料价格走势会是和现在持平还是现阶段只是周期性的上涨?

答：近几年公司葵花籽原料采购约50%是订单农业的模式，主要是向种植专业户进行订单采购，提供技术服务，进行订单回收，公司对采购价格会设置保底价，公司和种植户保持长期合作关系；另一部分由长期合作的供应商、合作商做代理采购与存储。目前原料采购刚开始，成本预判会有提升但幅度不会很大。随着一些物价指数的上行，未来预期原料成本会有缓慢的提升。

问：此次提价除了覆盖原材料上涨之外对净利率有何影响?

答：此次提价主要是希望可以覆盖成本的上涨，也希望可以提升净利率。总体上，公司主要还是希望把葵花子，特别是经典瓜子红袋、原香的等级和品种进一步的优化，会增加一部分成本。此外，在营销端，公司希望在毛利提升之后，品牌和促销端可以加大一部分投入，如市场精耕、新渠道的开拓、品牌推广等。

问：现在市场上也出现了一些其他瓜子品牌,竞争对手给渠道的利润如何?公司如何持续保持对经销商的吸引力?

答：相对来说，公司给经销商的毛利率在同行中具有竞争优势，而且公司产品，如经典系列、蓝袋系列等呈现的是系列化组合，公司瓜子品类的市场规模也保持绝对的领先地位。虽然市场上会有一些区域品牌在细分品类有所表现，公司希望可以进一步扩大葵花籽市场的规模，使消费者更多的了解葵花籽的营养等。

问：现在坚果线下竞争也比较激烈,未来公司在坚果的营销和渠道建设上有何规划?

答：公司在营销方面会突出公司坚果的营养、新鲜、高品质的特点，加大品牌宣传和新媒体的传播。目前线下渠道主要是便利店、商超等，未来水果店、餐饮店等场景也会积极拓展，此外对酒店的定制、坚果礼盒装、和牛奶捆绑销售等场景都会进一步拓展，后期也会在地级市、三四线城市打造一些标杆市场，开发单独的经销商资源做不同场景和渠道的尝试。

问：KA渠道流量下滑较多,公司后续如何应对?

答：公司从去年11月份开始建立营销数字化平台，招募渠道合伙人，拓展终端，希望将整个终端网点的订单情况都纳入系统。另外，公司会在便利店、校园店、社区店等渠道加大布局。公司通过实施渠道精耕、百万终端项目以及数字化平台搭建，积极推进母婴店、鲜花店、水果店、写字楼、酒店等适合公司产品的布局，希望未来人流在哪，公司的产品就铺到哪。

问：坚果乳未来如何发展?

答：目前坚果乳产品主要运用礼盒中搭配赠送的做法进行推广，可以让更多的消费者认识、品尝、熟悉公司的坚果乳产品。公司也在线下几个城市试销坚果乳，目前处于新品类孵化状态，大规模的拓展还需要时间，未来公司会对植物蛋白饮料品类的品牌运作和推广做进一步研究。

问：新品类如燕麦片,益生菌等的销售情况?

答：每日坚果益生菌和燕麦片目前每个单品每月销量约1000万元。目前投放的城市仍较少，同时产能也有限，随着未来城市的不断扩展，人工效率、产能还会进一步提升。

问：公司坚果未来收入规模,增速,利润率展望?

答：公司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第一，每日坚果目前有原味、益生菌、燕麦片等，未来公司会做坚果延伸产品以及单一坚果产品。公司在未来2-3年，希望坚果规模达到30亿元。利润率方面，由于目前行业竞争激烈，上游原料溢价能力强、进口关税高，短期内海运费增长加大成本压力，公司会有一些挑战和压力。未来在种植端，公司也在做长远的原料布局，同时在技术、资源等方面都在做一些连接，以此深耕坚果行业，提升公司的技术水平和议价能力，长期还是希望通过产业链的布局形成全产业链的竞争优势。

问：海外市场未来的增长趋势预判？

答：短期内，由于海外疫情的形势比较严峻，对公司有一定的影响。长期来看，公司仍希望在海外进一步提升市场渗透率，开发一些潜力和空白市场，同时宣传瓜子文化，培养海外消费者对瓜子的消费习惯等。

问：坚果今年成本的变化情况？

答：由于海运费的增长以及部分坚果品种价格增长，未来价格仍有不确定性，对公司坚果成本会有一些影响。由于公司原料品种较多，个别品种成本增加可能会对公司有一些影响，总体成本还是会保持平稳。

问：疫情后坚果竞争格局是否有看到一些变化？是否会有一些小品牌的出清？

答：目前来看，每日坚果的小品牌可能会陆陆续续退出，一方面由于价格竞争激烈，另一方面，消费者对产品品质要求提升，未来竞争格局会有利于头部企业。公司会持续坚持品质和品牌，短期可能会影响到净利率的水平，长期看，公司希望为消费者提供高品质的坚果，并且把这样的理念传递给消费者，未来品牌力提升后会考虑利润率的提升。

问：公司高端坚果的布局如何,未来打算怎么做？

答：公司高端的罐装产品（如750G的罐装盐焗坚果产品）在做试销，电商也有相关的产品，未来公司会加大高端坚果的打造，包括定制礼盒、单位团购、机场等渠道的渗透等。

问：公司坚果原料自产未来的占比大概有多少？

答：公司的参股公司坚果派农业公司在国内进行了部分品类的坚果种植：在广西种植夏威夷果，目前逐步进入丰产状态，未来会逐步替代进口，原料的成本会有一定程度的降低；公司在安徽长丰等地种植了碧根果，碧根果的种植周期稍长，希望通

过学习碧根果的特性，引入国外的一些技术，带动周边农户种植。未来丰产后预计会替代公司10-20%坚果的供应量。

问：公司子公司创味来投资公司目前的情况如何？

答：公司子公司上海创味来投资有限责任公司定位新消费投资公司，对新渠道、新品类、新技术、新模式、新场景都有一些探索。公司近期也发布公告，创味来投资公司拟出资7000万元参与设立投资基金。未来投资公司在泛休闲食品品类中会做一些前瞻的布局，除了获得财务收益之外，希望在渠道方面也可以和公司进行战略协同。

问：组织变革的效果以及公司销售目标有没有发生变化？

答：公司组织变革后，销售铁军分为坚果铁军、国葵铁军，坚果铁军独立出来后，人员会逐步扩充，目前不能完全体现出效果，未来总体薪酬费用会有提升。公司希望这样的提升使未来公司品牌占有率和销售额都会有提升，通过收入增加消化增加的费用。目前公司总体销售目标没有发生变化。

洽洽食品主营业务：本公司专业从事坚果炒货类食品的生产与销售。

洽洽食品2021三季报显示，公司主营收入38.82亿元，同比上升6.34%；归母净利润5.94亿元，同比上升12.17%；扣非净利润4.9亿元，同比上升7.89%；其中2021年第三季度，公司单季度主营收入15.02亿元，同比上升10.71%；单季度归母净利润2.67亿元，同比上升13.81%；单季度扣非净利润2.26亿元，同比上升4.42%；负债率38.29%，投资收益2859.42万元，财务费用-2160.28万元，毛利率31.15%。

该股最近90天内共有29家机构给出评级，买入评级23家，增持评级6家；过去90天内机构目标均价为58.76；近3个月融资净流出1.05亿，融资余额减少；融券净流入3319.27万，融券余额增加。证券之星估值分析工具显示，洽洽食品（002557）好公司评级为3.5星，好价格评级为3星，估值综合评级为3星。