

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：2018-001

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 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	上海顶天投资解茹、东北证券李强、循远资产管理段临帆、西南证券资管蔡国栋
时间	2018年8月13日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	陈俊、姚伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、签署《承诺书》、《保密协议》等</p> <p>二、调研主要内容</p> <p>1. 请介绍下公司的第三期员工持股计划的情况？</p> <p>回答：为促进公司建立、健全激励约束机制，充分调动公司员工的积极性，有效地 将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，根据相关法律法规的规定并结合公司的实际情况，制定了公司第三期员工持股计划（草案）及摘要（第一批）。</p> <p>第三期员工持股计划主要面对的是各事业部、BU 负责人，贯彻业务导向，资金来源主要为公司奖励基金提取部分和个人自筹部分。本期员工持股计划计划成立五期，每年一起，各期相互独立，存续期为三年。适应公司发展新时期的长期激励需要。</p>

2. 组织架构情况如何？

回答： 公司形成了产品事业部和销售事业部。并在各事业部下分为各业绩 BU。事业部的组织架构调整目前已经完成，已经显示出其管理效率，公司将会继续进行优化，并持续推动 BU 单元的运用，阿米巴管理模式落实和贯彻。双月业绩 PK 会已经形成固定模式，企业内部通过竞争出人才，提升组织效率，构建长效的机制。

通过内部竞争机制的构筑，形成对市场、对消费者、对终端的快速反应，实现业务的发展。

3. 产品提价后销售情况如何， 公司对经销商有何支持？

回答： 公司对香瓜子、原香瓜子、小而香西瓜子等八个品类的产品进行出厂价格调整，提价幅度为 6%-14.5%不等，价格执行已于 2018 年 7 月 18 日开始实施。本次调价是结合市场终端需求，及公司基本情况作出的选择。红袋葵花籽产品在去年已经完成原料的升级，公司对其原料进行了升级，对其规格、颗粒度进行了优化升级，并对口味进行了工艺提升，对外包装也进行美化，主要从产品层面进行品质、口感、外观等的优化升级，契合了消费升级趋势。

目前看来，整体情况良好，公司会与经销商和终端一道实现调价的平稳实行，并结合区域经销商特点开展相应的终端支持。

4. 未来整体的战略部署？

回答： 目前，结合里斯的定位情况，公司提出“享誉世界的中国瓜子”这一瓜子定位，在瓜子领域将会持续开展品牌强化。坚果这一领域将会是公司未来发展的重点，将会以目前的每日坚果为战略突破口，开展品牌认知和销售拓展。

在休闲食品领域，将会以现有的薯片等为依托，山药脆片这一品为发展的着力点，推动烘焙领域快速发展。

同时，公司未来也会持续推动对产品的优胜劣汰，贯彻战略聚

	<p>焦举措。</p> <p>5、请介绍一下公司新品发展情况？新品目前的铺货情况？</p> <p>回答：公司蓝袋系列产品今年也是第二年了，目前仍维持了快速的发展。洽洽小黄袋每日坚果目前发展势头持续升温，通过产品包装的调整，满足差异化的需求，并通过价格调整，实现其自身造血能力。未来将会继续强化品质、原料、消费者互动和体验，逐步形成和强化产品定位，实现小黄袋的快速发展，带动坚果领域的发展。洽洽山药脆片成为今年焙烤休闲食品食品领域公司的主要新品，市场反馈良好，在下半年将会逐步推广，带动休闲食品事业部的整体发展。</p> <p>6、企业发展未来的费用配比上会怎么样？</p> <p>回答：未来，公司将会依托业务发展和新品推广需要匹配相应的销售费用，并通过管理绩效的提升，实现管理费用的稳定。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年8月13日