

证券代码: 002557

证券简称: 洽洽食品

公告编号: 2021-013

# 洽洽食品股份有限公司 2020 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以未来实施利润分配方案股权登记日可参与分配的股本为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 8 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	洽洽食品	股票代码	002557
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈俊	姚伟	
办公地址	安徽省合肥市经济技术开发区莲花路 1307 号		
电话	0551-62227008	0551-62227008	
电子信箱	chenj@qiaqiafood.com	yaow@qiaqiafood.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### (一) 主营业务及产品

公司主要生产坚果炒货类、焙烤类休闲食品,经过多年的发展,产品线日趋丰富,成功推广洽洽香瓜子、焦糖山核桃蓝袋系列瓜子、小黄袋每日坚果、洽洽咯吱脆、洽洽小而香、洽洽怪U味等产品。公司凭借稳定原料基地优势和产品质量优势,深受消费者的喜爱,品牌知名度和美誉度不断提升,是中国坚果炒货行业的领军品牌,产品远销国内外40多个国家和地区,拥有较高的知名度和市场影响力。

#### (二) 经营模式

### 1、采购模式

公司的采购业务由采购管理中心业务指导，各采购BU负责实施，负责原料、辅料和包装材料的采购，落实“透明采购、集体采购”。葵花籽原料主要采用“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。其他物资主要采用年度招标方式，确定供应商和物资价格，并根据生产订单计划，实施按订单采购，有效降低资金占用，提升采购质量。

### 2、销售模式

公司建立了以经销商为主的全国性销售网络，同时积极拓展新渠道，拥有线上线下互为补充的销售模式。公司构筑营销委员会、销售事业部、销售BU的架构体系，实现对消费者需求的快速反应，推动新品的迅速决策和市场推广。

线下销售部分，公司直接与经销商签订销售合同，经销商一般在发货前预付货款，公司根据经销商的订单发货。经销商自行提货的，公司在发货后确认销售收入并开具发票；需由公司送到指定地点的，物流公司将货物送到指定地点，经销商收到货并签字确认后，公司确定销售收入并开具发票。在国外市场方面，公司设有海外销售部专门负责国际市场的开拓和销售，采用国外经销商经销的方式销售，目前产品主要出口到中国台湾、泰国、马来西亚、印度尼西亚、越南、美国、加拿大等国家和地区。在此模式下，公司根据国外经销商的订单发货，在货物已装船发运并取得装运提单、完成报关手续后，确认销售收入。公司将经销商按区域分为南方区、北方区、东方区及海外。截至2020年12月31日，公司有1000多个经销商，其中国内有900多个经销商客户、国外有近100个经销商客户。

线上销售部分，公司借助天猫、京东等电商平台进行销售，通过全资子公司味乐园电子商务管理公司，利用网络平台进行销售瓜子、坚果等休闲食品。电商是公司品牌的传播和品牌战略实现的阵地、产品的重要销售渠道、新品孵化重要平台、全域营销的重要窗口。公司合作的电商平台均为知名度高、资金实力强的大型企业，对其销售时，公司根据与客户合作的具体情况，给予了一定的信用期，合作情况一直保持良好的。

### 3、生产模式

公司生产实行以销定产，生产加工实现了机械化和自动化，提高生产效率，保证食品安全和产品品质。公司在销售地和生产地，按照就近原则，设置原料地生产厂和销地生产厂，便于就地生产，贯彻新鲜战略和节约物流成本。公司目前在合肥、哈尔滨、包头、阜阳、重庆、长沙、滁州以及泰国等地均设立生产基

地。

### （三）行业发展阶段、周期性特点

目前我国休闲零食市场规模已破万亿元，从市场规模整个变化趋势来看，我国休闲食品行业将呈现出长期稳定增长的态势。中国休闲食品人均消费额与许多发达国家相比仍有较大差距，这也使得中国休闲食品行业具有巨大的市场潜力。随着人均收入的提高和消费升级的持续，用户消费需求越来越多元，休闲零食消费从“能吃饱”向“能吃好”的趋势发展，对健康、营养、安全以及高品质休闲食品的需求越来越高。随着休闲零食消费人群结构的年轻化、需求的多元化，休闲食品的品类将更加丰富。在城市化的带动下，交通、物流、冷链技术的不断发展，促进了休闲食品公司以及休闲食品行业整体地不断发展。疫情的发生使得售卖渠道去中心化更加明显，分化出了线下渠道、B2C电商、B2B零售通、社区团购、直播、社群等，社交媒体的影响力进一步扩大。

近几年，以坚果为代表的“健康零食”受到越来越多追捧。国内坚果炒货食品市场集中度较低，整体竞争格局较为分散，未来提升空间较大。休闲食品销售与经济周期相关性不明显，休闲食品整体行业不具有明显的周期性。

### （四）报告期内主要的业绩驱动因素：

精准把握消费者需求，不断推出契合需求的新产品，将推动业绩提升；拥有原料及产业链条供应优势和提供高品质产品的企业将会争得市场先进；数字化赋能渠道精耕战略、三四线和县乡、新渠道的突破、海外市场的拓展将会不断扩大市场占有率，提升销售渗透率，提高在全球的市场份额；同时依托公司旗舰店、网上超市、微商城、直播电商、社交电商等新兴电商渠道的建设，完成全渠道布局。公司凭借美味的食品、优质的服务、精准的市场定位和科学的管理成长为坚果炒货行业领先企业。“洽洽”品牌深得广大消费者认可，在市场上树立了良好声誉，已成为国内坚果炒货领域的领导品牌。未来，公司将借助优质的产品口碑和品牌美誉，不断丰富产品群，扩大营销渠道，进一步“走出去”，持续为消费者提供安全、新鲜、美味的坚果休闲食品，不断提升竞争优势，提高经营业绩。

## 3、主要会计数据和财务指标

### （1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并

单位：元

	2020 年	2019 年		本年比上年增 减	2018 年
		调整前	调整后	调整后	调整前
营业收入	5,289,304,049.87	4,837,252,294.43	4,837,252,294.43	9.35%	4,197,045,559.14
归属于上市公司股东的净利润	805,114,817.74	603,525,540.22	615,884,233.81	30.73%	432,808,513.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	688,980,513.56	482,262,062.95	481,968,987.67	42.95%	329,483,960.22
经营活动产生的现金流量净额	596,854,421.60	646,284,830.23	646,927,253.68	-7.74%	746,820,877.78
基本每股收益（元/股）	1.597	1.192	1.216	31.33%	0.854
稀释每股收益（元/股）	1.597	1.192	1.216	31.33%	0.854
加权平均净资产收益率	20.12%	17.35%	17.19%	2.93%	13.61%
	2020 年末	2019 年末		本年末比上年 末增减	2018 年末
		调整前	调整后	调整后	调整前
资产总额	6,978,984,597.11	5,408,704,520.29	5,585,389,964.45	24.95%	5,128,131,468.56
归属于上市公司股东的净资产	4,207,245,944.97	3,654,291,818.96	3,827,737,838.70	9.91%	3,326,154,267.50

## (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,146,880,534.79	1,147,602,375.16	1,356,454,581.28	1,638,366,558.64
归属于上市公司股东的净利润	148,878,571.31	146,331,120.36	234,622,086.16	275,283,039.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	128,059,989.74	109,949,234.11	216,510,060.93	234,461,228.78
经营活动产生的现金流量净额	235,820,700.97	119,369,797.10	708,252,820.94	-466,588,897.41

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 4、股本及股东情况

## (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	32,364	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,771	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	

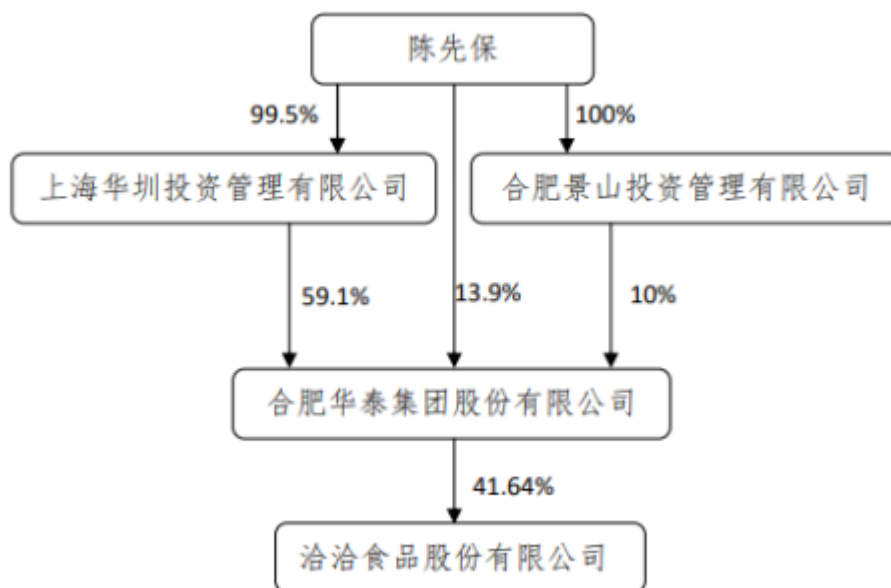
合肥华泰集团股份有限公司	境内非国有法人	41.64%	211,116,743	0	质押	22,000,000
香港中央结算有限公司	其他	12.90%	65,406,876	0		
万和投资有限公司	境外法人	4.39%	22,239,500	0		
安本标准投资管理(亚洲)有限公司—安本标准—中国 A 股股票基金	其他	1.17%	5,915,228	0		
澳门金融管理局—自有资金	境外法人	0.93%	4,699,921	0		
北京磐沣投资管理合伙企业(有限合伙)—磐沣价值私募证券投资基金	其他	0.79%	3,999,686	0		
中国工商银行—广发稳健增长证券投资基金	其他	0.75%	3,800,000	0		
全国社保基金一一五组合	其他	0.71%	3,600,000	0		
赖开展	境内自然人	0.70%	3,545,500	0		
全国社保基金一一七组合	其他	0.53%	2,700,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	无。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	合肥华泰集团股份有限公司通过融资融券账户持有 20,000,000 股。					

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

2020年，面对全球新冠疫情和复杂多变的国内外经营环境，公司积极采取措施做好疫情防控工作，围绕着中长期发展战略及年度经营计划，紧跟消费升级行业发展趋势和政策导向，聚焦定位，激发组织活力，以创新引领业务发展，加强品牌建设。积极谋划新市场和新业务的布局，销售规模持续增长，销售结构有所优化，自动化水平进一步提高，产品结构持续优化升级，各项生产、经营工作有序进行，可转债融资工作顺利完成。

#### 一、2020年公司运营概况

##### （一）持续聚焦瓜子坚果业务发展，不断提升产品力，行业地位稳固提升

报告期内，公司坚持既定的聚焦资源、做强瓜子坚果主业的发展战略，突出核心地位，聚焦品类发展。在居家环境中，瓜子等家庭休闲产品销售获益，消费场景进一步强化，线上线下均实现了持续增长。

2020年，经典红袋等瓜子产品，通过弱势市场提升、三四线及县乡市场的精耕，海外市场积极拓展等措施，实现经典红袋瓜子销售额10%以上增长。蓝袋系列瓜子继续做渠道拓展，风味化持续突破，不断丰富产品矩阵。新品藤椒瓜子，在部分市场聚焦推广，单品类全年实现销售额含税近1亿元；海盐口味蓝袋

系列瓜子，持续在部分市场聚焦推广。通过渠道精耕、新渠道拓展、产品结构优化升级以及品类延伸实现蓝袋系列瓜子含税销售额突破10亿元。

小黄袋每日坚果系列产品2020年上半年受疫情影响，消费场景、社交馈赠场景减少，同时部分区域促销和营销推广活动无法开展，针对坚果消费的线下宣传活动暂时推迟。随着疫情的逐步缓解，社交消费属性逐步恢复，小黄袋每日坚果消费增速提升。公司开展营养师线上线下传播，推广宣传坚果的营养价值。公司聚焦每日坚果，将每日坚果的定位扩展到日常营养必需品，打造国民健康食材。“坚果+”战略丰富消费场景和群体，风味化和跨界搭配类战略新品主动导入市场。小蓝袋益生菌每日坚果8月份上市，通过产品力的不断提升以及包装的优化，深受宝妈和学生等人群的喜爱。洽洽每日坚果燕麦片拓展新口味，不断满足消费者的需求，打造坚果加麦片、营养更全面的理念，不断提升产品力。2020年小黄袋每日坚果在上半年受到影响后，下半年销售额呈现逐步回升态势，全年保持良好增长。

#### （二）启动渠道精耕战略，新渠道不断拓展，提升品牌渠道势能。

2020年，公司启动渠道精耕战略，对经销商渠道进行数字化管理，赋能优质经销商，帮助经销商做好市场，同时培养事业合伙人，进一步挖掘市场潜力；制定标准执行流程，提高执行效率，更精准的完成市场布局，提升品牌品类市场覆盖率，单品市场占有率；结合渠道、产品、人员市场特点，有效管理投入产出比，通过渠道精耕增加对终端的服务，不断满足消费者的需求。对新渠道进行拓展，在社区团购、T0-B业务、020、高端餐饮、新场景等渠道积极布局，强化公司对终端渠道的掌控，无限接近消费者。与头部直播团队合作，通过打造专业直播团队，成为零食类目TOP商家，培养人气网红，孵化洽洽直播机构。依托线下实体资源，整合线上用户，建设私域全会员体系，实现全渠道发展。海外市场持续拓展，泰国市场持续精耕发展，日本市场突破，印尼、越南对原有渠道进行深耕，美、韩等国新渠道以及空白市场开拓。

#### （三）供应链效率持续提升，深化研发创新，打造企业核心竞争力

2020年，公司在疫情的考验下凸显了自主制造企业供应链的价值。公司把“安全、稳定、新鲜”的质量方针贯彻到产品生命周期全过程，通过全面质量管理，落实全员参与、全程控制、全面提升的“质造”文化。公司开展坚果全球直采，构建供应商有效竞争，不断加大研发投入，针对原料储存、生产加工、包装等环节进行技术改进和创新，形成完整的关键保鲜技术体系。葵花籽加快新品种突破，挖掘葵花籽可以解压的独特价值，扩大海外试种，布局泰国、土耳其、哈萨克斯坦等，精进配方、改善工艺。通过设备升级、技术创新，提升自动化水平，对工厂生产布局进行优化，产品质量提升，供应链效率不断提升。2020

年，滁州子公司投入建设，进一步扩大了公司瓜子、坚果的产能，为公司未来业绩的提升提供支撑。

公司进一步加强与院所的合作，产学研体系更加完备，联合中科院合肥物质科学研究院挂牌成立益生菌研究所，同时也引进了休闲食品研发人才，公司研发能力不断提升。2020年中国产学研创新示范企业和中国产学研创新成果奖一等奖，成功入选博士后科研工作站。

参与行业标准的制定，公司负责起草了Q/B 5486-2020《坚果与籽类食品贮存技术规范》行业标准，主持编写 GB/T 22165《坚果与籽类食品通则》等。通过参与起草行业标准，增强了公司在行业中的竞争力。公司坚果提质增效及智能化生产课题入选2020安徽省科技重大专项，也获得了2018-2019年度全国食品工业科技竞争力优秀企业、2019-2020食品安全诚信单位等荣誉。2020年9月，公司获得了由安徽省经济和信息化厅颁发的“安徽省绿色工厂”。这为实现绿色化、可循环发展，为企业降本增效助力，提升了企业的社会环保价值。

#### （四）营销及品牌推广持续创新

透明工厂全球直播，展示洽洽核心“质造”水平。2020年7月，全新升级的第二季洽洽透明工厂全球云直播，央视新闻在微博、抖音、快手以及央视新闻客户端，四大新媒体平台上同步对洽洽透明工厂进行直播，让大众再次见证了洽洽“质造”的实力和“新鲜战略”的决心。新品推出，丰富坚果产品矩阵，2020洽洽战略新品云上市发布会上推出两款重量级新品：洽洽益生菌每日坚果和洽洽早餐每日坚果燕麦片。发布新鲜标准，深化新鲜战略。在坚果保鲜标准大会上，公司首发每日坚果6大新鲜标准，重新定义“新鲜坚果”，成立了“洽洽全球坚果保鲜产业链联盟”。“小黄袋每日坚果”凭借口味、口感及设计蝉联世界顶级美味大奖。

公司通过坚果教育进校园、营养师直播、抖音短视频营养科普等丰富多彩的形式，传播“每日坚果=每日营养必需品”的健康理念。在2020中国营养与健康高峰论坛会议上，荣获组委会颁发的“健康行业突出贡献奖”。

联合跨界营销，洽洽小黄袋每日坚果与知乎刘看山IP联合跨界、“洽洽小黄袋&雪花啤酒联名产品”、携手奥运五金冠军吴敏霞与李宁联合推出限定礼袋、和寻找独角兽RiCO跨界联名等跨界方式，用品质和创意赢得年轻消费市场。

举办中国高校网红主播孵化创造营、“洽洽杯”全国大学生新媒体运营实战大赛，让产教赛深度融合。疫情期间的瓜子拼图活动，与国内外消费者产生互动；官方微博发起“#压力大 嗑洽洽#”的话题，和年



轻人进行情感共鸣；利用品鉴官系统，真实及时的收集消费者对产品评价及意见，针对性做出改善；洽洽葵花节，游玩、打卡万亩葵园，体验产业链溯源之旅，拉近了产品与消费者的距离，增加了消费者对公司品牌的信任。举办“健康快乐，一起洽洽”舞蹈挑战大赛，传递健康与快乐。构建海外社媒矩阵，持续粉丝运营，传播品牌价值。

（五）推进实施可转债项目，为公司战略发展带来资金支持。

公司于2020年4月27日召开的第四届董事会第二十九次会议和2020年5月22日召开的2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司发行可转换公司债券涉及的相关议案》。公司拟公开发行可转换公司债券，募集资金总额不超过人民币146,000万元（含146,000万元），本次公开发行可转换公司债券实施的募投项目符合公司发展战略。公司于2020年9月21日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于核准洽洽食品股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》证监许可〔2020〕2297号，核准公司向社会公开发行面值总额134,000万元可转换公司债券，期限6年。2020年10月16日，公司公开披露了《公开发行可转换公司债券募集说明书》；2020年11月18日，公司公开发行的可转换公司债券在深交所挂牌交易，债券简称“洽洽转债”，债券代码“128135”，上市数量1,340万张。可转换债券的发行为公司发展提供重要的资金保障，公司将积极推进相关工作，并根据进展情况，严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

（六）股份回购实施完毕，并实施第四期员工持股计划，为企业发展注入长期动力。

截止2020年5月10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1,844,100股，占公司目前总股本的0.36%，成交均价27.11元/股。

公司于2020年3月30日召开2020年第一次临时股东大会审议通过了公司第四期员工持股计划相关议案，第四期员工持股计划的股份来源于本次回购的股份。2020年5月26日，公司收到中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司的《证券过户登记确认书》，公司回购专用证券账户所持有的133,460股（占公司总股本比例0.03%）公司股票已于2020年5月25日通过非交易过户至“洽洽食品股份有限公司-第四期员工持股计划”专户，其中，以23.48元/股过户116,580股，以30.62元/股过户16,880股。公司员工持股计划的实施，为企业发展注入长期动力。

（七）践行社会责任，共建和谐社会

公司历来重视社会责任的承担和践行。2020年1月，武汉疫情严重，公司利用海外工厂资源优势，快速反应，在泰国紧急采集筹措近20万只N95口罩和200万坚果物资驰援武汉15家定点医院，增强医护人员免

疫力，保障营养健康补给；2月15日起，公司向战斗在武汉的全国援鄂医疗队医护人员免费提供每日坚果，直至疫情解除，定点捐赠全国定点治疗医院。除以上医用物资已加急送往武汉外，针对疫情严重的国内其他地区，公司还及时筹措了300多万的坚果食品物资，日夜兼程送往全国15个疫情严重的城市、共34家新冠肺炎定点治疗医院，协助打赢这场疫情攻坚战。

结合自身产业优势，推进扶贫工作。2020年，公司再次开展河北阜平县龙泉关镇平石头村核桃收购专项公益扶贫活动，联合京东到村里收购核桃，帮助农民增收，探索抗疫助农新模式。公司联合多家企业设立“全国大学生新媒体运营实战大赛助农扶贫公益基金”，助力贫困学子学习深造以及开展助农扶贫相关活动，在教育领域为“脱贫攻坚”贡献出一份力量。公司在中国核桃之乡——阿克苏市库木巴什乡，创建“国家级优质核桃基地”，为阿克苏市核桃产业的发展拓宽渠道，有利于推动当地核桃走向全国乃至国际市场，带动当地农户经济发展。

不忘公益初心，牢记慈善使命，是公司一直以来的初衷。2020年11月，公司获得了由国务院扶贫开发领导小组办公室、中华全国工商业联合会颁发“全国万企帮万家精准扶贫行动先进民营企业”，在第十届中国公益节上荣获“2020企业社会责任行业典范奖”。

#### （八）加强投资者关系管理，实施稳定的投资者回报措施

报告期内，公司加强投资者关系管理，持续认真做好信息披露工作，坚持以投资者需求为导向，真实、准确、完整、及时、公平地披露信息，进一步提高信息披露的主动性、针对性、有效性，主动接受社会和广大投资者的监督。依托股东大会、互动易、投资者电话、投资者电话机现场交流会、投资者调研等互动交流平台，积极建立公开、公正、透明、多维度的投资者关系，2020年4月举行了2019年度业绩说明会，加深投资者对公司发展战略、财务状况、业务情况、未来发展等情况的了解，增强投资者对公司的认同度，切实提升公司价值及市场影响力。建立并维护上市公司的好形象，推进公司在资本市场的长期健康发展。

#### （九）持续建立并完善人才战略体系，加强企业文化建设

公司秉承“客户价值、绩效为要、奋斗卓越”的核心价值观，强调组织透明度，进行组织变革，以客户为导向，增强中后台支撑和服务能力。公司内部设有“管理条线+技术条线”多通道发展方向，共同打造员工职业发展体系，保障组织发展的人才需求，为新业务的开展奠定了智力支持。公司通过“人才盘点、培养、推荐制、PK、竞聘选拔、人才展示”等方式，多方面多渠道挖掘人才，任用人才，表彰文化价值观践行人物、卓越激励、英雄榜、英雄团队。公司进一步加强人才梯队建设以及国际化人才的培养，注

重引进高素质年轻后备人才。配称业务发展，深化BU制，进一步将赛道打开，让人才充分发挥和展示。

2020年6月，公司成立洽洽学院，以“洽洽全球精英的摇篮”为核心定位，基于公司业务发展战略，围绕“人才培养、文化传承、知识管理”开展各项工作。目前，洽洽学院建立了较为完整的人才培养体系框架，聚焦不同层级的关键人才培养项目，通过管理技能提升、外部学习交流、内部业务学习、文化研讨和学习成果应用等多种方式，持续创新，助力人才发展及业务成功！

公司坚持“以奋斗者为本”，切实保护员工的各项权益，构建和谐劳动关系，着力提升全体员工的幸福指数。实施员工持股计划，构筑企业员工长效协同机制和利益分享机制。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

## 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

## 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

## 6、面临退市情况

适用  不适用

## 7、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

本报告期内新增子公司：受让蔚然（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）部分份额，实现并表，新设全资子公司徐州新沂洽洽销售有限公司、滁州洽洽食品有限责任公司。