

# 战略转型视角下洽洽食品高端化与全渠道布局的财务影响分析

刘靛玉

河北地质大学管理学院, 河北 石家庄

收稿日期: 2026年5月9日; 录用日期: 2026年5月31日; 发布日期: 2026年6月11日

## 摘要

在消费升级与渠道变革的双重驱动下, 洽洽食品于2021~2025年启动以高端化与全渠道为核心的战略转型, 试图突破传统瓜子品类的增长瓶颈与盈利天花板。本文基于公司五年财务数据与经营表现, 系统剖析其战略转型的背景、举措、成效与困境。研究发现, 高端化有效优化了产品结构与品牌形象, 但受原料成本与品类心智制约, 盈利提升未达预期; 全渠道布局初步实现渠道多元化, 但新渠道投入与周转效率下降导致短期财务压力。整体而言, 转型虽取得阶段性成果, 但面临盈利承压、营运放缓、成长波动的三重挑战, 战略落地与效益释放仍需深化。

## 关键词

洽洽食品, 战略转型, 高端化, 全渠道, 财务绩效

## Financial Impact Analysis of Qiaqia Food's High-End Strategy and Omnichannel Layout from the Perspective of Strategic Transformation

Jingyu Liu

School of Management, Hebei GEO University, Shijiazhuang Hebei

Received: May 9, 2026; accepted: May 31, 2026; published: June 11, 2026

## Abstract

Under the dual driving forces of consumer upgrading and channel transformation, Zhiqia Food

launched a strategic transformation centered on high-end and omnichannel from 2021 to 2025, attempting to break through the growth bottleneck and profit ceiling of traditional melon seed categories. This article is based on the company's five-year financial data and business performance, systematically analyzing the background, measures, achievements, and challenges of its strategic transformation. Research has found that high-end products have effectively optimized product structure and brand image, but due to constraints in raw material costs and category mentality, profit growth has not met expectations; The overall channel layout has initially achieved channel diversification, but the investment in new channels and the decrease in turnover efficiency have led to short-term financial pressure. Overall, although the transformation has achieved phased results, it faces three challenges: profit pressure, operational slowdown, and growth fluctuations. The implementation of strategies and the release of benefits still need to be deepened.

## Keywords

Qiaqia Food, Strategic Transformation, High-End, Omnichannel, Financial Performance

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

### 1.1. 研究背景及意义

中国休闲食品行业进入存量竞争、消费升级、渠道重构的三期叠加阶段。一方面，居民可支配收入提升与健康化、品质化需求崛起，推动行业从价格导向向价值导向升级，高端化成为传统龙头突破增长边界的关键路径。另一方面，传统商超与流通渠道增速持续下滑，零食量贩、会员店、即时零售、直播电商等新兴渠道快速崛起，全渠道融合成为企业覆盖全域市场、提升抗风险能力的必然选择。

理论层面，基于公司五年财务数据与经营表现，系统剖析其战略转型的背景、举措、成效与困境[1]。研究发现，高端化有效优化了产品结构与品牌形象[2]，补充休闲食品企业高端化 + 全渠道战略转型的案例研究，丰富战略管理理论在食品行业的应用场景；实践层面，为同类企业应对成本压力、渠道变革提供可复制的战略路径，助力行业高质量发展。

### 1.2. 研究内容与方法

#### 1.2.1. 研究内容

梳理洽洽高端化与全渠道战略的具体举措；基于 2021~2025 年财务数据<sup>1</sup>，从盈利能力、营运能力、成长能力、偿债能力四维度评估转型效果；分析转型中的主要矛盾与深层原因；提出战略深化与效率提升的优化建议。

<sup>1</sup>数据来源均来自于洽洽食品公司年报，2024 及 2025 年数据也来自于已发布经审计的财报。

洽洽食品(002557)\_公司公告\_洽洽食品：2021 年年度报告新浪财经\_新浪网。

[https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB\\_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=7977780](https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=7977780)

洽洽食品(002557)\_公司公告\_洽洽食品：2022 年年度报告新浪财经\_新浪网。

[https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB\\_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=9031130](https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=9031130)

洽洽食品(002557)\_公司公告\_洽洽食品：2023 年年度报告新浪财经\_新浪网。

[https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB\\_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=10092588](https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=10092588)

洽洽食品(002557)\_公司公告\_洽洽食品：2024 年年度报告新浪财经\_新浪网。

[https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB\\_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=10969531](https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=10969531)

洽洽食品(002557)\_公司公告\_洽洽食品：2025 年年度报告新浪财经\_新浪网。

[https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB\\_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=12125730](https://vip.stock.finance.sina.com.cn/corp/view/vCB_AllBulletinDetail.php?stockid=002557&id=12125730)

### 1.2.2. 研究方法

文献研究法：梳理战略管理、风险管理核心理论，奠定研究基础；

案例分析法：以洽洽食品为核心案例，深度剖析其战略转型细节；

财务数据分析：结合 2021~2025 年财报数据，量化战略实施效果；

SWOT 分析法：系统梳理企业内外部环境，明确战略选择依据。

## 1.3. 相关理论基础

### 1.3.1. SWOT 分析理论

通过整合企业外部机遇、威胁与内部优势、劣势，形成增长型(SO)、扭转型(WO)、多元化(ST)、防御型(WT)四类战略，为战略选择提供核心依据。

### 1.3.2. 波特竞争战略理论

包括成本领先、差异化、集中化三大战略，差异化战略通过产品、品牌、渠道等维度构建独特价值，契合洽洽食品高端化转型需求。

### 1.3.3. 战略实施理论

涵盖组织结构调整、资源配置、战略控制等环节，强调战略落地的执行力与动态适配性，是战略转型成功的关键保障。

### 1.3.4. 风险管理理论

风险管理流程：包含风险识别、评估、应对、监控四大环节，针对原料成本、市场竞争、渠道变革等风险制定应对策略，保障战略平稳推进。

内部控制理论：通过内部治理、流程管控、风险预警机制，降低战略实施过程中的运营风险，提升战略执行效率。

## 2. 洽洽食品战略环境分析

### 2.1. 洽洽食品基本情况

洽洽食品成立于 2001 年，是我国坚果炒货零售领域的领军企业之一，主营业务包括传统炒货、坚果等，是一家集坚果炒货研发、生产、营销于一体的综合性零售服务企业。洽洽食品始终将成为“全球领先的坚果休闲食品企业”作为品牌发展愿景，通过二十多年的发展，目前已经在全球范围内布局了 11 座自有工厂和超过 100 万亩的原料种植基地，市场覆盖国内外。

### 2.2. 洽洽食品战略选择与转型路径

基于 SWOT 分析，洽洽食品选择差异化战略 + 全渠道战略[3] + 国际化战略组合路径，核心是通过产品高端化、渠道多元化、品牌年轻化构建竞争优势，同时布局海外市场打开增长新空间。

#### 2.2.1. 产品高端化战略

聚焦“高端化、健康化、场景化”三大方向，优化产品结构，突破低价内卷困境：推出山野系列等高端瓜子单品，以优质产区原料、特色工艺切入中高端市场，带动品类均价与毛利率提升；布局纯坚果、健康辣味零食、场景化零食等新品，推动坚果从节日礼品转向日常健康消费，2025 年研发费用 7717.99 万元(同比 +1.98%)，支撑产品迭代；依托坚果保鲜技术，打造“0 添加、高营养”产品标签，强化产品差异化竞争力。

#### 2.2.2. 全渠道战略

构建“传统渠道精耕 + 新兴渠道爆发 + 海外渠道提速”的全渠道网络，提升渠道抗风险能力：深

化线下商超、便利店渠道布局，强化渠道渗透效率，巩固基本盘；重点发力零食量贩、会员店、即时零售渠道，2026年一季度即时零售渠道高速扩张，30分钟达覆盖核心城市；2025年直营渠道营收突破20亿元，通过直营模式提升渠道掌控力与利润空间。

### 2.2.3. 品牌年轻化与国际化战略

品牌年轻化：通过场景营销(泡泡岛音乐节、嗑瓜子大赛)、IP联名(RiCO、《如鸢》)、文化出海等方式，触达年轻消费群体，2025年三度蝉联亚洲品牌500强，品牌价值持续提升；

国际化布局：以泰国工厂为支点，推进本土化生产，产品覆盖近50个国家和地区，2025年海外收入3.66亿元(同比+63.25%)，打开长期增长空间。

## 3. 恰恰的财务战略实施效果分析

### 3.1. 企业整体财务状况分析

近五年，通过新零售商业模式的调整和财务战略的全面创新，洽洽食品重新焕发增长活力。2021~2025年洽洽食品的营业总收入整体上保持增长态势，从59.85亿元增长至65.74亿元，增长幅度超过9.8%。洽洽食品2021~2025年营收和现金流变动情况如表1所示，变化趋势如图1所示。

Table 1. Qiaqia Food's revenue and cash flow changes from 2021 to 2025

表 1. 2021~2025 年洽洽食品的营收和现金流变动情况表

指标(亿元)	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业总收入	59.85	68.83	68.06	71.31	65.74
营业利润	10.28	11.21	8.96	10.05	3.85
利润总额	11.27	12.20	9.95	10.79	3.92
净利润	9.30	9.76	8.03	8.50	3.20
经营活动的现金流净额	13.45	15.32	4.19	10.39	0.70
投资活动的现金流净额	-5.97	3.14	11.12	-5.82	-4.20
筹资活动的现金流净额	-2.23	-5.33	-2.03	-4.36	-8.32

数据来源：洽洽食品公司年报。

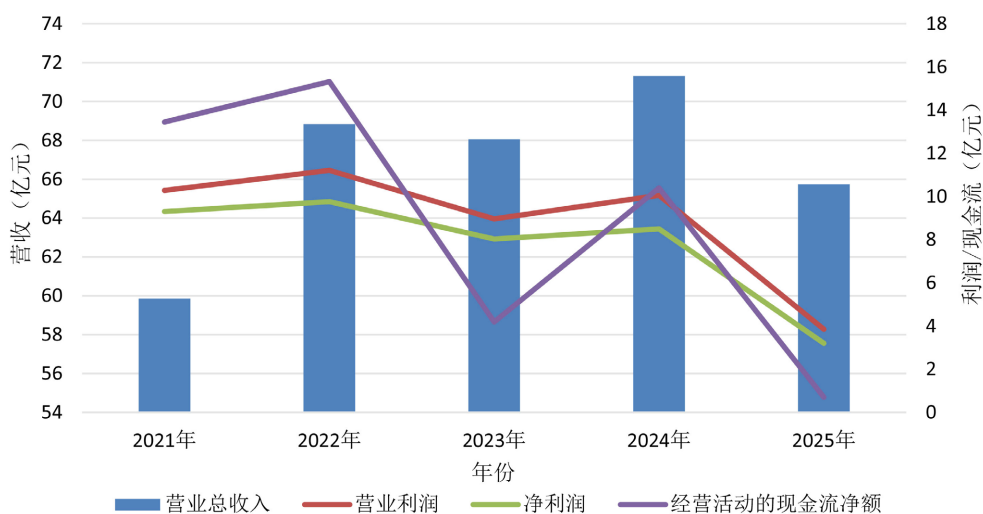


Figure 1. 2021~2025 Qiaqia Food revenue and cash flow changes chart

图 1. 2021~2025 年洽洽食品的营收和现金流变动情况图

结合表 1 与图 1 数据与趋势变化，洽洽食品 2021~2025 年的经营业绩呈现先稳增、后承压的走势，财务表现受原料成本与战略投入双重影响显著：营收方面，2021~2024 年从 59.85 亿元增长至 71.31 亿元，实现稳步扩张，但 2025 年回落至 65.74 亿元，反映出行业竞争加剧与成本压力下的阶段性调整；利润端的波动更为剧烈，营业利润与净利润在 2022 年达到峰值后，受葵花籽、坚果等原料价格大幅上涨影响，2025 年分别骤降至 3.85 亿元与 3.20 亿元，盈利能力明显弱化。现金流层面，经营活动现金流净额从 2022 年的 15.32 亿元高点持续下滑，2025 年仅为 0.70 亿元，主要源于原料备货增加、渠道扩张垫资及成本上涨对盈利质量的侵蚀；同时，公司持续推进扩张型投资战略，2021、2024、2025 年投资活动现金流净额均为负，叠加筹资活动现金流净额持续为负(2025 年达-8.32 亿元，主因高比例分红与偿债)，整体现金流在 2025 年面临较大压力，也凸显了其在转型期“短期承压、长期蓄力”的财务特征。

### 3.2. 企业具体财务分析

#### 3.2.1. 盈利能力分析

盈利能力反映企业获取利润的能力，是企业经营成果的直接体现，核心指标包括净资产收益率、毛利率、销售净利率、成本费用利润率等。洽洽食品 2021~2025 年盈利能力变化情况如表 2 所示，变化趋势如图 2 所示。

Table 2. Changes in Qiaqia Food's profitability from 2021 to 2025

表 2. 2021~2025 年洽洽食品盈利能力变化情况

指标	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
净资产收益率	20.19%	19.57%	14.76%	15.13%	5.71%
息税前利润率	19.78%	18.52%	15.43%	14.17%	7.32%
毛利率	31.95%	31.96%	26.75%	28.78%	23.44%
销售净利率	15.53%	14.22%	11.80%	11.92%	4.86%
成本费用利润率	18.93%	17.13%	13.80%	14.10%	4.80%
营业利润率	17.18%	16.29%	13.17%	14.09%	6.01%

数据来源：洽洽食品公司年报。

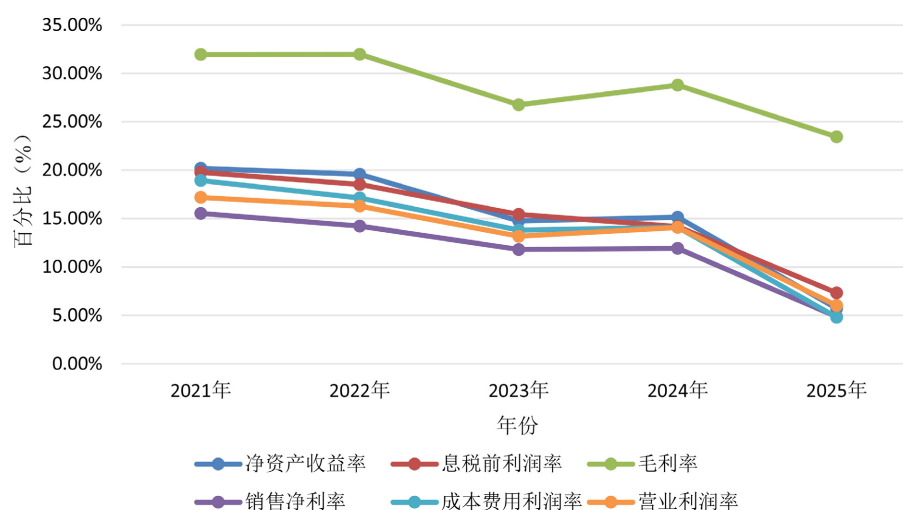


Figure 2. Trends in Qiaqia Food's profitability from 2021 to 2025

图 2. 2021~2025 年洽洽食品盈利能力变化趋势

洽洽食品 2021~2025 年的盈利能力指标整体呈现持续下滑的趋势，尤其在 2025 年出现断崖式下跌，反映出公司面临较大的成本与盈利压力。其中，净资产收益率从 2021 年的 20.19% 降至 2025 年的 5.71%，息税前利润率从 19.78% 降至 7.32%，显示股东回报与整体盈利水平大幅弱化；毛利率从 2021~2022 年的 31.95%、31.96% 高位回落至 2025 年的 23.44%，销售净利率从 15.53% 骤降至 4.86%，核心盈利空间被原料价格上涨明显挤压；同时，成本费用利润率从 18.93% 降至 4.80%、营业利润率从 17.18% 降至 6.01%，进一步说明成本管控压力加剧，各单位收入对应的利润贡献持续缩水，整体盈利能力在 2025 年已降至近五年低点，凸显了成本冲击与行业竞争下的盈利困境。高端化优化了产品结构但未扭转盈利趋势，转型仍处投入期，盈利释放滞后。

### 3.2.2. 偿债能力分析

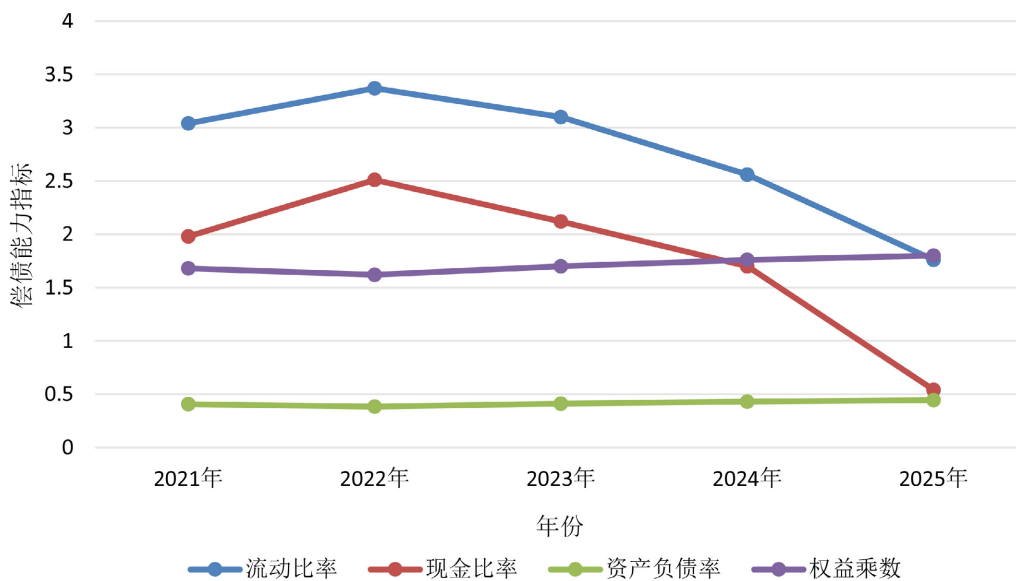
偿债能力反映企业偿还债务的能力，分为短期偿债能力与长期偿债能力，直接体现企业的财务安全性与抗风险能力。洽洽食品 2021~2025 年偿债能力变化情况如表 3 所示，变化趋势如图 3 所示。

**Table 3.** Changes in Qiaqia Food's debt-paying ability from 2021 to 2025

**表 3.** 2021~2025 年洽洽食品偿债能力变化情况

指标	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
流动比率	3.04	3.37	3.10	2.56	1.76
现金比率	1.98	2.51	2.12	1.70	0.54
资产负债率	40.58%	38.34%	41.14%	43.04%	44.49%
权益乘数	1.68	1.62	1.70	1.76	1.80

数据来源：洽洽食品公司年报。



**Figure 3.** Trend of Qiaqia Food's debt-paying ability from 2021 to 2025

**图 3.** 2021~2025 年洽洽食品偿债能力变化趋势

洽洽食品 2021~2025 年偿债能力整体呈现短期偿债能力持续弱化、长期偿债压力温和上升的趋势，财务安全边际逐步收窄：短期偿债方面，流动比率从 2021 年 3.04、2022 年峰值 3.37，持续回落至 2025 年的 1.76，现金比率更是从 2022 年的 2.51 骤降至 2025 年的 0.54，反映出公司经营现金流承压下，可用

于偿还短期债务的流动资产与现金储备大幅减少，短期流动性风险显著上升，2025年现金比率已接近行业安全临界值，短期偿债压力凸显；长期偿债方面，资产负债率从2021年的40.58%缓慢攀升至2025年的44.49%，权益乘数同步从1.68升至1.80，显示公司负债规模有所扩大，财务杠杆小幅抬升，长期偿债压力增加，但整体仍处于行业安全区间，未出现明显的财务风险信号，负债增加主要源于渠道扩张、产能建设资金需求，整体长期偿债能力仍具备一定保障。

### 3.2.3. 营运能力分析

营运能力反映企业资产运营效率与管理水平，体现企业利用资产创造收入的能力，核心指标包括应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率等[4]。洽洽食品2021~2025年营运能力变化情况如表4所示，变化趋势如图4所示。

Table 4. Changes in Qiaqia Food's operational capacity from 2021 to 2025

表4. 2021~2025年洽洽食品营运能力变化情况

指标	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
应收账款周转率	22.28	18.82	18.00	18.71	17.70
存货周转率	2.59	3.83	3.82	3.21	2.89
总资产周转率	0.80	0.83	0.76	0.73	0.67
流动资产周转率	1.09	1.14	1.01	0.98	0.80
应付账款周转率	6.38	6.66	8.77	6.09	6.15

数据来源：洽洽食品公司年报。

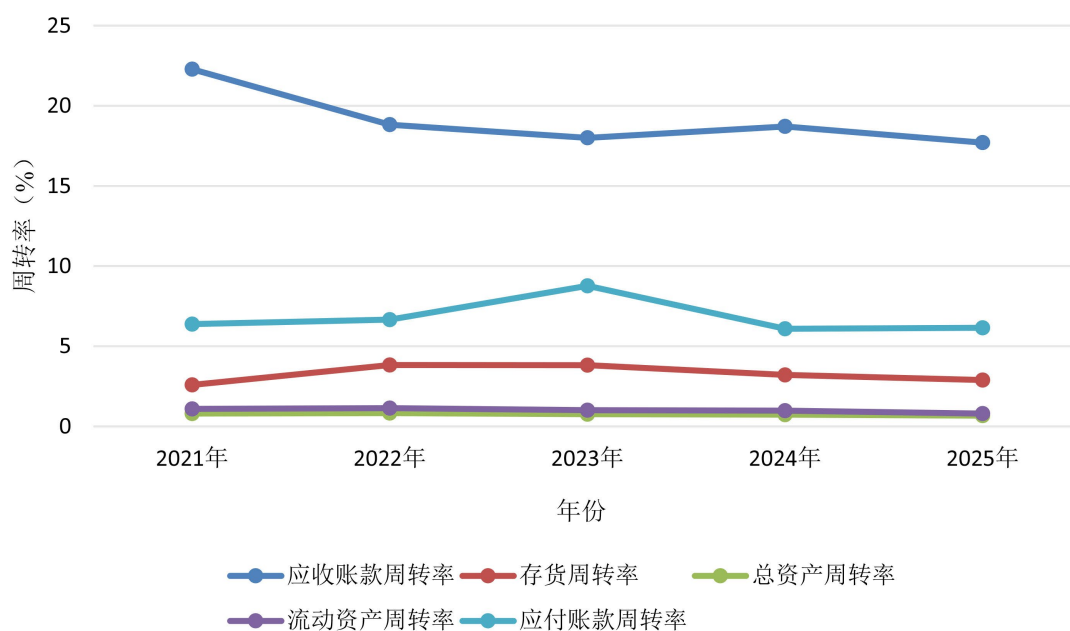


Figure 4. Trend of Qiaqia Food's operational capacity from 2021 to 2025

图4. 2021~2025年洽洽食品营运能力变化趋势

洽洽食品为拓展新渠道、抢占终端，放宽信用政策，账期延长，回款变慢，资金占用增加。2021~2025年的营运能力指标整体呈现持续弱化的趋势，资产运营效率逐步下滑，反映出公司在行业竞争加剧、渠道扩张与成本压力下的营运管理挑战：应收账款周转率从2021年的22.28次逐年回落至2025年的17.70

次，显示出为抢占市场份额而放宽信用政策，账款回收速度放缓，营运资金被下游客户占用的时间延长；存货周转率则在 2022~2023 年短暂冲高至 3.83 次后回落至 2025 年的 2.89 次，叠加 2025 年营收下滑，反映出渠道扩张背景下库存备货压力加大，产品周转效率下降；受此影响，总资产周转率与流动资产周转率同步走低，分别从 2021 年的 0.80 次、1.09 次降至 2025 年的 0.67 次、0.80 次，整体资产运营效率持续弱化；应付账款周转率在 2023 年冲高至 8.77 次后回落至 2025 年的 6.15 次，显示公司对上游供应商的账期议价能力有所波动，在成本压力下付款节奏被迫加快，进一步加剧了营运资金的占用压力，整体营运效率在 2025 年降至近五年低点。全渠道扩张以牺牲营运效率为代价，短期摊薄资产周转，现金流承压。

### 3.2.4. 成长能力分析

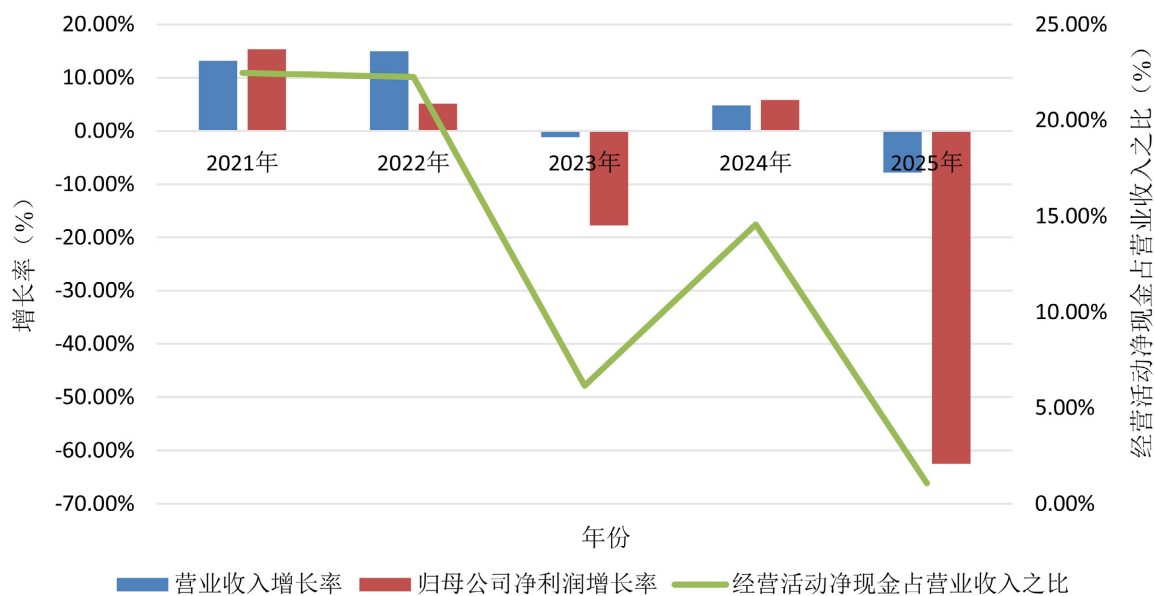
成长能力反映企业未来发展潜力与扩张能力，核心指标包括营业收入增长率、归母净利润增长率、经营活动净现金占营业收入之比等。洽洽食品 2021~2025 年成长能力变化情况如表 5 所示，变化趋势如图 5 所示。

**Table 5.** Table of changes in Qiaqia Food's growth capacity from 2021 to 2025

**表 5.** 2021~2025 年洽洽食品成长能力变化情况表

指标	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入增长率	13.15%	15.01%	-1.13%	4.79%	-7.82%
归母公司净利润增长率	15.35%	5.12%	-17.77%	5.82%	-62.51%
经营活动净现金占营业收入之比	22.47%	22.26%	6.16%	14.57%	1.07%

数据来源：洽洽食品公司年报。



**Figure 5.** Trend of Qiaqia Food's growth capability from 2021 to 2025

**图 5.** 2021~2025 年洽洽食品成长能力变化趋势

洽洽食品 2021~2025 年的成长能力呈现先增后降、持续走弱的态势，2025 年出现显著负增长，成长动能明显不足：营业收入增长率从 2021~2022 年的双位数增长(13.15%, 15.01%)，到 2023 年转负(-1.13%)，2024 年短暂回升至 4.79%后，2025 年再度下滑至-7.82%，反映出行业竞争加剧、渠道变革与成本压力下，

公司营收扩张节奏受阻；归母净利润增长率的波动更为剧烈，从 2021 年的 15.35% 持续回落，2023 年转负(-17.77%)，2024 年小幅修复后，2025 年骤降至-62.51%，显示成本冲击对盈利端的侵蚀远超营收端，盈利成长性大幅弱化；同时，经营活动净现金占营业收入之比从 2021~2022 年的 22% 以上高位，持续下滑至 2025 年的 1.07%，说明公司营收的现金转化能力大幅下降，盈利质量与成长可持续性受到严峻挑战，整体成长能力在 2025 年降至近五年低点。全渠道短期拉动规模，但未带来高质量成长，转型成效未达预期。

## 4. 洽洽食品财务问题与风险分析

### 4.1. 核心财务问题

**短期流动性压力凸显：**现金比率大幅下滑，经营现金流净额骤降，企业可用于偿还短期债务的现金储备不足，短期偿债风险上升；

**营运效率持续弱化：**应收账款与存货周转效率下降，资产运营效率走低，营运资金占用增加，资金使用效率不足；

**盈利能力大幅下滑：**原料成本上涨挤压盈利空间，毛利率、净利率持续走低，盈利水平降至近五年低点，股东回报能力弱化；

**成长动能不足：**营收与净利润增速转负，现金转化能力下降，企业扩张与可持续发展面临挑战。

### 4.2. 风险成因分析

**外部因素：**原料价格周期性大幅上涨，直接挤压企业利润空间；行业竞争加剧，新渠道崛起倒逼企业放宽信用政策、加大备货力度，加剧营运资金占用；消费需求迭代，企业产品结构调整存在滞后性，影响营收增长。

**内部因素：**成本管控体系有待完善，对原料价格波动的应对能力不足；渠道扩张节奏偏快，新渠道垫资与备货压力加大，拖累营运效率；高端化转型处于投入期，短期研发与市场投入增加，对利润形成阶段性压力。

## 5. 优化建议

### 1) 改善短期流动性，防范偿债风险

优化现金管理，合理配置资金，降低非必要支出，提升现金储备水平；

拓展多元化融资渠道，如供应链金融、低成本银行贷款等，补充营运资金，缓解短期偿债压力；

优化债务结构，合理搭配长短期债务，降低短期债务占比，平滑偿债压力。

### 2) 提升营运效率，优化资金周转

加强应收账款管理，完善客户信用评级体系，收紧高风险客户信用政策，加快账款回收速度；

优化库存管理，通过数字化供应链系统精准预测需求，合理控制备货量，降低库存积压风险，提升存货周转效率；

加强与上游供应商的账期谈判，优化应付账款支付节奏，缓解营运资金占用压力。

### 3) 强化成本管控，修复盈利能力

建立原料价格预警机制，通过规模化采购、长期协议、套期保值等方式对冲原料价格波动风险；

推进智能制造降本增效，优化生产流程，降低生产损耗与人工成本，提升生产效率；

持续推进产品高端化转型，加大高毛利产品推广力度，优化产品结构，提升整体盈利水平。

### 4) 优化战略节奏，增强成长动能

调整渠道扩张节奏，聚焦高潜力、高回报的新渠道，避免盲目扩张，提升渠道投入产出比；  
加快高端新品研发与推广，结合消费升级趋势，打造差异化产品，提升市场竞争力，带动营收增长；  
优化投资与分红政策，合理平衡股东回报与企业发展资金需求，保障转型期资金储备，支撑长期发展。

## 6. 结论

2021~2025年，洽洽食品受行业外部环境与企业战略转型双重影响，整体财务表现呈先稳后降趋势，短期偿债压力加大、营运效率下滑、盈利能力显著弱化、成长动能不足，面临一定的财务风险。但作为行业龙头企业，洽洽食品仍具备品牌、渠道与供应链的核心优势[5]，随着成本压力逐步缓释、高端化转型成效显著，企业财务韧性有望逐步修复。洽洽食品需重点聚焦成本管控、营运优化与战略节奏调整，通过提升现金储备、加快资金周转、修复盈利水平、增强成长动能，化解当前财务风险，支撑企业高质量发展，巩固行业龙头地位。

## 参考文献

- [1] 张宁宁. 新零售商业模式下洽洽食品财务战略及其实施效果研究[J]. 全国流通经济, 2025(20): 189-192.
- [2] 肖明康. 新零售商业模式转型对食品企业绩效的影响: 以三只松鼠为例[J]. 中国食品工业, 2024(11): 65-67
- [3] 周智敏. 数字经济下企业全渠道战略分析[J]. 老字号品牌营销, 2025(23): 112-114.
- [4] 曹婷琛. 价值链视角下洽洽食品营运资金管理研究[D]: [硕士学位论文]. 沈阳: 沈阳大学, 2025.
- [5] 牛安春, 刘延正. 洽洽食品以“品质 + 创新”跨越新周期[N]. 中国食品安全报, 2025-05-01(A04).