

证券简称：良品铺子

证券代码：603719

良品铺子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及人员	大成基金：魏庆国、齐炜中、谢家乐、谢譞璇 法巴银行资管：Caroline、杨博 高盛高华：戴晔 国寿安保：李丹、谭峰英、祁善斌、王玮蕴 国泰君安：訾猛、陈彦辛 混沌投资：葛卫东、马中恕、徐泛函 交银施罗德：张程 普信集团：冯大为、耿丽 天风证券：王泽华 兴全基金：王志强、乔迁、童兰、周文波 招商基金：汪彦初 中信证券：薛缘、顾训丁 Vontobel：Chelat Ramiz
时间	2020年6月24号 2020年7月10号 2020年7月28号
接待人员	董事会秘书：徐然 证券事务代表：罗丽英
投资者关系活动主要内容	
公司就发展历程、公司战略、产品研发、经营模式等内容做了介绍。	
主要互动问答部分	
1、公司在全渠道融合方面工作成果有哪些？ 公司建立了业类领先的门店+业务模式，门店通过与微信小程序、APP、外卖	

平台、社交渠道、线上电商平台、社区团购等结合，形成了线上线下的全矩阵流量系统。实现了线上、线下相互引流，同时为会员的拉新、裂变、促活、转化提供多样化数字营销解决方案。举例说明，微信小程序会员拉新指标同比增长超过 80%，年货节期间，微信小程序月销量同比增长超过 200%。公司积极探索前置仓业务模式，已在江西省试点“外卖+前置仓”新业务模式，覆盖 3km 以外的店仓系统，在打破服务盲区的同时又提高了配送时效。

2、公司各品类毛利及增速情况？

公司已形成覆盖肉类零食、坚果炒货、糖果糕点、果干果脯、素食山珍等多个品类、1,400 余种的产品组合，有效地满足了不同消费者群体在不同场景下的多元化休闲食品需求。其中素食山珍、果干果脯的毛利率水平相对较高，2019 年的毛利率分别为 45%与 39%，相比 2018 年营业收入增长较快的品类为糖果糕点类。

3、公司的研发策略？

公司搭建了完整的研发体系，实现了端到端的打通，根据产品研发思路，基于消费者需求及市场洞察，围绕高端零食，对产品进行升级研发，形成差异化，提升产品力。目前聚焦于技术驱动产品创新、新一代蛋白质零食、药食同源零食、细分人群零食、增强免疫力的零食等方向的技术研究与产品开发。公司产品研发事业部成功地研发或改进了中温灭菌技术、三重控糖技术、双重燃脂技术等，并将它们运用到了具体的产品创新上。例如中温灭菌能够让产品更加健康营养和新鲜，口感更好，克服了高温在一定程度上会破坏食品营养物质的问题。公司已经研发出自有的配方和工艺，实现了中温灭菌技术的落地，运用到了手抓牛骨头（荆楚风味），去骨鸭掌（芥末味），酱卤牛肉，等产品上。

同时公司正从细分市场的需求着手，研发适合特定人群的零食产品，如儿童、健身人群、孕妇等。2020 年，公司专为 3-12 岁儿童人群推出了 50 款儿童零食产品，不含人工合成防腐剂、人工合成色素和人工合成甜味剂。以良品小食仙良品果园吸吸果冻泥为例，该款产品不含香精、防腐剂和色素，90%以上的成分是水水果原浆和苹果汁，不使用浓缩果汁，采用巴氏低温杀菌，保留水果色香味，对

儿童来说更加健康，更富营养。

4、请描述一下公司对产品品质的把控，包含货源、品控等

良品铺子致力于为消费者提供更高品质的产品，好原料是产品品质的关键。例如良品铺子长白山臻品红松，产品原料产自百年红松的故乡——长白山山脉，采摘时间严格掐准白露时令刚过，松塔呈现深绿色之时。这个时刻的松子成熟度刚刚好。有经验的采摘人员攀爬到 40 米左右高度的松树树顶采下松塔，从中选择最好的部分作为良品铺子臻品红松的原料。良品铺子其他的许多产品也是如此讲究原料产地、采摘时间和成熟品质。例如，良品铺子菲律宾芒果干只挑选 5-6 月间、自然 8 成熟的菲律宾吕宋芒做原料，奶香夏威夷果甄选澳洲、南非夏威夷果且只挑直径在 25-28mm 的“大型”夏威夷果，花见枇杷干只从“枇杷之乡”——莆田采购 8 成熟鲜果，等等。

公司高度重视食品安全问题，强调质量控制在采购、生产、运输、仓储及销售等环节的重要性，从制度、硬件及人员等各方面加强产品质量控制体系建设，不断提高产品质量。在产品质量保障方面，公司制定了完善的产品质量控制体系，通过供应商准入管理、供应商评估考核和淘汰管理、工厂质量管理、产品储存管理、食品安全检测管理、门店定期检查、存货保质期管理及临期商品下架报损等监管措施保障全链路食品安全。

5、公司的竞争优势？

(1) “高端零食”战略初步奠定“良品铺子”的高端品牌优势。

“高端零食”战略提出“高品质、高颜值、高体验”标准，要求公司以细分消费需求和提升消费体验为出发点，进行产品升级、渠道升级、服务升级。公司采用了“以细分消费需求定产品结构”、“以产品品质定销售价格”、“从私域流量联通公域流量、线上线下精准营销、提升产品与顾客的交互体验”等组合策略，实施产品升级、包装升级、五代店视觉形象与导购路径升级、电商视觉体验升级、高端代言、明星互动、热播剧深度植入等措施，要在消费者心智上刻画“高端零食”这一差异显著的品牌印记。

(2) 产业联动升级的研发优势。

在“高端零食”战略部署下，公司坚定地将提升产品品质作为“高端零食”的核心价值，升级若干高端系列产品，研发多款健康营养的儿童零食，推出“拾贰经典”国潮礼盒，提升消费体验。公司设立了食品营养健康研究院，主要职能是联合专业研究机构及科研院校，应用农业育种种植技术、生物与食品工程技术、营养健康科学和数字智能化等技术，开展产学研农工商的多种形式合作，深度挖掘食品产业的潜在价值。

（3）新零售赋能的全渠道优势。

根据消费者碎片化、社交化、即时化的消费特征，公司利用门店终端、电商平台、移动 APP、O2O 外卖平台、团购等全方位、多触点的销售渠道网络，制造品牌和顾客交互的多个触点，及时准确地响应顾客需求，智能推送与顾客需求匹配的信息，着力建设“不断接近终端、随时提供服务”的销售渠道布局，保持线上线下业务的均衡发展。公司加强全渠道管理和布局优化，打造了五类不同特征的主渠道入口，包括线下门店入口、社交入口、交易平台入口、本地生活入口和品牌入口，实际细分、运营 99 个子渠道入口，形成门店+、平台电商、社交电商以及团购四大业务板块的均衡布局。

（4）高效敏捷的智慧供应链优势。

在数字化供应链方面，能够根据顾客的数据标签划分店群，针对不同店群的消费习惯匹配对应的商品，在门店的空间上进行集合，实现人货场的精准匹配。同时建立了自动补货数据模型，实现自动补货，优化门店的动销结构。也实现了管理库存可视化、动态库存均衡管理以及库存精细化。只要将库存的数据贴上相应的标签，结合供应计划来预测需求量，就可以为决策模型提供支持。

（5）领先的信息化优势。

公司一直重视信息化建设上，经过多年的技术积累，已基本完成了公司前中后台信息化系统的搭建，实现了前台系统灵活覆盖、中台系统高效集成、后台系统稳健支撑。公司自主研发能力和应用赋能能力在业界处于领先地位。