

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：2022-007

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 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	14家机构16名参与人员（详见附件《与会人员清单》）	
时间	2022年6月23日、7月11日、8月2日、8月10日	
接待人员	董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 证券事务代表：罗丽英	
投资者关系活动主要内容		
公司就基本业务情况、经营成果等内容做了介绍。		
主要互动问答部分		
一、公司的仓网布局如何？ 答：截至2022年2月16日，公司已在湖北武汉、江苏南京、四川成都、广东东莞通过自建或租赁的方式设有6个自运营区域中心仓，并与行业优质的第三方仓储服务商合作，在山东德州、陕西西安、辽宁沈阳设立3个城市仓，其中，良品智慧仓为零售业华中区首个智能化数字化物流中心。		
二、公司在细分市场的成果？ 答：公司在儿童零食、节令礼盒等细分市场产品创新取得了有效成果。今年公司全面升级小食仙品牌及包装形象，更可爱、童真、萌趣的小食仙IP深得孩子们的喜爱；在产品方面，小食仙继续研发创新，研发出0添加白砂糖蜜桃香蕉		

棒、蓝莓苹果棒、草莓味 DHA 藻油棒棒奶酪等产品，满足儿童口感、味道、营养、出行等多方面需要。同时，为满足儿童零食全方位需求，丰富“食育”场景，良品铺子联合小食仙推出线下首家儿童零食品牌形象店，打造小食仙食育童乐园，不只全面满足儿童零食需求，更满足亲子家庭“鼓励奖励、社交分享、课间补给、出行游玩”等核心互动场景需求。

三、公司在不同渠道的产品策略？

答：公司经营全品类零食，物理属性上覆盖肉类海味、素食山珍、话梅果脯、红枣果干、坚果炒货、面包糕点等品类，在细分人群及细分场景上推出了儿童零食、健身零食、胶原糖果零食、早餐晚餐代餐、节庆送礼等多类产品。丰富的产品矩阵，满足公司线上、线下销售渠道产品差异化的策略，同时满足用户对不同健康营养成分、不同购买任务、不同使用场景的细分需求。

四、请介绍一下公司在社交电商的策略？

答：在社交电商渠道，公司聚焦抖音快手平台，持续深耕运营，一方面，公司紧跟平台自播发展趋势，合作优质外协机构带动品牌自播快速发展，另一方面，公司与抖音、快手平台的超级头部达人主播深度合作，重点开展在重要节点的直播带货营销。

五、公司产品研发的模式介绍？

答：公司采用自主深度研发、委外合作研发等多种方式支撑和快速响应需求。自主深度研发是以自身的科研团队为主导，独立或者整合国内外外部科研力量研究和开发新原料、新配方和新工艺技术进行研发创新，输出具有更好营养健康价值和口感，能够满足用户需求的产品。委外合作研发主要适用于对现有产品进行迭代，增加产品新口味满足顾客多口味的需求、提升产品口感给顾客带去更好的体验、创新产品形态让顾客感官更愉悦等，是公司邀请行业内有丰富行业经验、有创新能力的企业共同参与开发，并设立评审专家组对技术及产品进行评审。

六、请说明一下公司在数字化建设上的优势？

答：公司在数字化建设上具有坚实的先发优势。经过持续的信息化建设和投入，公司已经实现了核心业务系统之间的集成整合，实现了前台系统的灵活覆盖、

中台系统的高效集成、后台系统的稳健支撑。目前，公司订单系统可支持线上单日交易超过 300 万笔、线下单日交易超过 100 万笔，物流系统可支持单日发货包裹超过 80 万个，会员系统支持千万级会员的积分、储值等相关功能操作，为公司全渠道运营提供了有力的支持。后台系统对企业资源进行整合及高效配置，实现了公司对运营过程的事前分析、事中监控和事后检核，构建了基于数据的科学决策管控体系。

七、公司线下门店拓展情况？

答：截至 2022 年 3 月底，公司共有门店 3007 家，一季度新开门店 142 家，二季度也在按照进度稳步推进新店开店情况，新开门店以加盟为主。

八、公司加盟模式介绍？

答：公司制定了加盟商引进管理的一整套制度，对加盟商的经营理念、经验信誉、资金实力、门店拓展能力等方面进行综合审评，审评合格者方可进行进一步合作。公司与加盟商就每一家加盟店签署《特许经营合同》，由加盟商开设门店向终端消费者销售，公司向加盟店提供产品批发服务及包括品牌资源使用权、人员培训、技术支持、业务培训及仓配服务在内的一般特许经营服务。为加强对产品的临期管理、方便门店间产品的调拨并为实现全渠道运营目标打下制度基础，公司与加盟商约定在产品最终销售时实现货物买断，即加盟门店的货物在实现最终销售前归公司所有。

附件 1 《与会人员名单》

机构	姓名	机构	姓名
DYMON ASIA	唐琳	华创证券	杨畅
T. Rowe Price	郑闻立	景顺长城基金	郑炳蔚
T. Rowe Price	乔雅虹	老虎寰球管理咨询	王岱
博时基金	陈鹏扬	民生证券	王玲瑶
国君资管	朱晨曦	前海人寿	吴天歌
国盛证券	胡慧	汐泰投资	冯佳安
华安证券	杨苑	中庚基金	王郁冰
华安证券	邢达	中信证券	汤学章