

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：2022-010

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	107 家机构 161 名参与人员（详见附件《与会人员清单》）	
时间	2022 年 11 月 3 日、2022 年 11 月 17 日、2022 年 11 月 18 日、 2022 年 11 月 22 日、2022 年 11 月 29 日、2022 年 11 月 30 日	
接待人员	董事长、总经理：杨红春 副董事长：杨银芬 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		
<p>公司就经营情况、市场洞察、主要经营举措等内容做了介绍：</p> <p>与疫情前相比，公司的增速虽然放缓了，但在规模、利润方面依然保持稳健的发展，这主要得益于以下几个方面：（1）持续深耕休闲食品主航道；（2）在高端零食定位的指导下，始终瞄准城市中产家庭对高品质休闲食品的消费需求，把产品的品质放在最重要的位置上；（3）线上平台业务持续增长以及外卖、私域、社区团购等门店离店业务提升，在用户在线化和细分运营上不断深化；（4）公司在社区门店的拓展与布局；（5）完善的公司治理结构。</p> <p>零食行业是一个抗经济周期的行业，随着消费者对消费品质的重视以及消费升级，消费需求越来越旺盛，整个市场的空间容量增长空间巨大，未来公司会在全渠道运营、产品品质、供应链效率、用户体验等方面进一步提升，实现销</p>		

售稳步增长。

主要互动问答部分

一、公司如何看待社交电商及平台电商市场的挑战？

答：社交电商作为近两年的新兴渠道，公司在该渠道投入布局比较早，对消费者需求的挖掘能力、内容创作能力、营销投放能力不断提升，销售规模快速增长，未来公司将持续深耕运营。

在平台电商方面，公司运营及仓配体系成熟，在平台整体流量无大幅增长的情况下，公司在平台电商上的运营质量及盈利水平进一步提升，目前运营的重点在对用户群体需求进行洞察分类以及精准运营流量方面。

二、公司门店开店规划安排？

答：休闲零食线下渠道销售份额仍然很大，门店渠道是公司具有核心竞争力和传统优势的渠道，体系成熟且发展稳健。公司将聚焦现有城市高密度布局，占据省会城市后快速向二线、三线等城市进行渗透，同时基于商圈的差异化需求结构以及不同的消费者结构，对门店的产品组合、装修风格等进行差异化配置，提升门店销售。未来公司会进一步加快、加大线下门店开拓的速度和规模。

作为服务中心、交付中心和体验中心，门店经营活动不仅限于店内，而是主动辐射周边，延展至单客离店经营，公司围绕门店建设了私域流量运营平台沉淀私域会员用户，依托门店链接平台的资源和工具，提供到家、团购、在线互动等差异化经营服务。

三、公司如何看待零食量贩店的发展？

答：零食量贩店是一种渠道的细分，面向的是看重性价比为主的人群，这个模式最关键的内容是高效的供应链整合、门店资源布局以及组织运营能力三个方面。

供应生产端的飞速发展、消费者分层分级需求的分化以及头部零食品牌建立的零食专卖店消费者认知更加成熟，在疫情的背景下，加速了新型量贩零食连锁模式的发展：（1）头部零食品牌带动了零食产业上游生产端发展，很多品类工

厂从无到有，从小规模变成规模化产品，上游产能愈发相对充足且产品品质在快速提升；（2）消费者分层明显，既有追求高品质产品的消费者，也有追求一般品质但是看重性价比的消费者，下沉市场增速明显；（3）头部零食品牌塑造的零食专卖店的用户心智认知更加成熟，在零食专门店一站式购买零食成为普遍认知，部分需求从传统的便利店和商超分化出来。

优秀新型零食连锁模式具备高增长性：其模式特点主要是采取“买手制”，选择物美价廉的零食产品，以线下开在消费者“身边”的门店为消费者提供“多快好省”的产品，其品类丰富、门店面积大、价格实惠，主要通过加盟模式进行快速扩张。目前在湖南、广东、江西等地都有发展较好的区域品牌。

四、公司涉足这个领域的思考与进展？

答：零食市场总量大且增速快：2022年我国休闲食品市场超过1.1万亿元，近年来，复合增长率高，目前头部零食品牌集中度低，头部零食品牌通过渠道整合进一步做大做强的空间明显。

良品铺子品牌定位高端零食，主要用户是中产家庭，为消费者提供高品质商品和服务，通过产品与渠道双轮驱动公司发展，公司已经具备良好的品牌、供应链、渠道、用户基础。公司将采用新品牌“零食顽家”拓展新型零食连锁业务，目前“零食顽家”在武汉已开出2家门店。新业务的拓展布局不仅能在销售端进一步快速扩大市场份额，并且能更好的整合供应端和加盟商资源，促进良品铺子品牌和新品牌的协同发展，通过规模化发展降低成本，提升效率，覆盖更多用户。

五、请问公司如何在做大规模的同时提升盈利水平？

答：未来公司可以通过以下方面提升盈利水平：

- （1）强化品牌建设，走高品质路线，提高产品溢价；
- （2）纵向深耕供应链协同，提升产品的差异化能力；
- （3）研究细分场景解决方案；
- （4）提升运营效率。

附件 1 《与会人员名单》

机构	姓名	机构	姓名
安信自营	唐朝	交银施罗德	张程
宝盈基金管理有限公司	张若伦	交银施罗德	韩威俊
北京泓澄投资管理有限公司	项洪波	进门财经	赵嫚妮
博时基金	钟天皓	进门财经	程建辉
博时基金	宋星琦	理成资产	林丽芬
博时基金	陈鹏扬	名禹资产	刘宝军
财通基金	沈犁	摩根士丹利华鑫基金	苏香
财通基金	夏钦	摩根士丹利华鑫基金	段一帆
财通基金	姜春曦	南方基金	李榴心
昌宏盛瑞	谢勃	南方基金	赵舜
创金合信基金管理有限公司	胡尧盛	南方基金	郑诗韵
淳厚基金	田文天	南土资产	张帅
大成基金	李燕宁	诺德基金管理有限公司	姜禄彦
大成基金	郑少芳	平安养老	陈徐姗
大成基金	刘旭	浦银安盛	李俐璇
大家资产	石泰华	前海开源	刘智博
淡水泉投资管理有限公司	陈睿婕	青邨投资	苏乐天
德邦基金	刘敏	人保资产	张志遂
富国基金	徐哲琪	人寿资产	赵江山
富国基金	何牧	人寿资产	王礼彬
富国基金	余驰	人寿资产	李想
富国基金	赵宗俊	融通基金	吴书
富国基金	曾新杰	睿亿投资	王慧林
富国基金	毕天宇	上海崇山投资	覃欣
富国基金	王园园	上投摩根	刘健

富国基金	姜恩铸	太保资管	白嘉怡
富国基金	闫伟	太平资产	孙宛
富国基金	曹晋	太平资产	王紫艳
富国基金	林庆	泰康资产管理有限公司	卢日欣
富国基金	周文波	天弘基金管理有限公司	刘莹
富国基金	方竹静	驼铃资产	赵忠华
高毅资产	方振	万家基金管理有限公司	王琴
工银安盛	吕佳音	西部利得	冯皓琪
光大保德信基金管理有限公司投资研究部	林晓枫	汐泰投资	冯佳安
光大永明	王申璐	新华基金管理股份有限公司	夏旭
光大永明	王鹏	鑫元基金	姚启璠
光大证券	叶倩瑜	信达澳亚基金	邹运
光大证券	董博文	信达澳亚基金	何思璇
光大自营	苏晓珺	信达澳亚基金	张兆函
广发基金管理有限公司	苏晟宇	信达澳亚基金	刘国丰
广发基金管理有限公司	陈樱子	信达研发中心	秘侨
广银理财	郑少轩	信达战略三部	郭超
国海富兰克林基金管理有限公司	赵钦	信达证券	马铮
国金资管	陈珠	信达证券	程丽丽
国联安基金	王兴伟	信达证券	孙僮
国融基金	彭双宇	信达证券	曹亦兴
国寿养老	于蕾	信达证券	魏冲
国泰基金	郜全亮	信达证券研发中心	张鹏
国泰君安	陈力宇	信达证券研发中心	赵丹晨
国投瑞银	王方	信达证券研发中心	张伟敬
国信证券	胡瑞阳	兴全基金	蒋卫华
国信自营	曹嘉诚	兴银基金	乔华国
和谐保险	贾凤娟	兴证全球基金	周文波

鹤禧投资	王帆	阳光资产	吴烨琳
恒识投资	赖燊生	亿阳投资	张雨琪
恒越基金	宋佳龄	银河基金管理有限公司	施文琪
红土创新	张洋	银华基金	周书
泓德基金管理有限公司	郑名洋	银华基金	李爽
鸿道投资	张亚男	盈峰资本管理有限公司	张国平
华安基金	章昕乔	永赢基金	郑州杰
华安基金	王春	源乘投资	李婷婷
华安基金	吴政	源乘投资	刘小璞
华宝基金	黄超杰	樟树基金	阮开森
华宝基金	薄玉	长城基金	柴程森
华宝基金	刘文正	招商基金	虞秀兰
华宝基金	吴心怡	招商基金	黄馨宜
华富基金管理有限公司	卞美莹	正心谷	李安宁
华泰证券（上海）资产管理有限公司	冯潇	中金基金管理有限公司	高大亮
华泰资产	周蒙	中欧基金	凌莉
华泰资管	金晓月	中欧基金	冯允鹏
华夏基金管理有限公司	李柄桦	中泰证券研究所	范劲松
华夏基金管理有限公司	张迪	中泰证券研究所	晏诗雨
华夏未来	官忠涛	中泰资管	郭祎姮
华兴证券有限公司	贾星瑞	中信建投证券股份有限公司	傅翼宽
汇丰晋信基金	费馨涵	中信建投证券股份有限公司	牛广宇
汇丰晋信基金	范坤祥	中银理财	王晗
汇丰晋信基金	徐犇	中邮创业基金管理股份有限公司	綦征
汇添富基金管理股份有限公司	田立	中邮基金	衣瑛杰
嘉实基金	张展志	中邮基金	马姝丽
嘉实基金	郭弘毅	中再资产	米建伟
		朱雀投资	姚珊