

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：2023-006

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	投资者网上提问	
时间	2023年6月8日(周四)上午10:00~11:30	
接待人员	董事长、总经理：杨红春 副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 独立董事：陈奇峰	
投资者关系活动主要内容		
在上海证券交易所上证路演中心网站，公司管理层以视频的形式介绍了公司的发展情况与2022年度、2023年第一季度业绩情况，并通过网络文字互动问答的方式与投资者进行沟通交流。		
主要互动问答部分		
<p>一、今年一季度公司的盈利情况有明显的提升，具体原因是什么？</p> <p>答：您好，感谢您对良品铺子的关注。一季度由于产品结构调整、经营效率改善、运输仓储效率提升等因素，公司整体毛利率达29.16%，同比提升2.86个百分点，其中主营业务毛利率同比提升3个百分点。受毛利率提升，经营效率改善，营销ROI提升等因素影响，一季度实现归母净利润1.49亿元，同比增长59.78%；扣非后归母净利润为1.07亿元，同比增长72.50%。谢谢！</p> <p>二、在当前市场竞争格局下，良品铺子产品的核心竞争力在哪里？</p>		

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。“良品铺子”品牌自创立以来，一直承载着“良心品质”的高标准追求，打造高品质、高颜值、高用户体验的产品和服务，已形成高端零食领导品牌心智。公司深耕供应链源头布局，坚持“好原料造就好味道”，凭借领先行业的研发技术、高于国家要求的品控标准、严格的质量管理体系，构建优质高效的价值型供应链，以此保障产品的高品质。谢谢！

三、来自搜众财经的提问：1、公司在各城市开了很多门店，但是休闲零食的竞争很激烈，各城市都有全国品牌也有地方品牌，如何保持贵公司有竞争力和较高的门店坪效？2、公司是否欢迎中小投资者、专业研究机构来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。良品铺子致力于打造高品质、高颜值、高用户体验的产品和服务，凭借领先行业的研发技术、高品质产品、均衡且高度融合的全渠道销售网络、高效的价值型供应链构建竞争壁垒。公司不断优化门店结构，深挖用户精细化运营，进一步提升用户粘性，多途径以促进门店坪效增长。以良品铺子第六代门店为例，门店产品品类更丰富，增加了咖啡、烘焙等高频、刚需的产品线，将产品的差异化做得更加明显，并且通过外卖、私域、团购等围绕单店的离店业务促进增长，提升单店效益。

公司十分重视与投资者的沟通交流，欢迎广大中小投资者、专业研究机构等单位来公司调研参观，如有调研需求可通过拨打投资者交流电话 027-85793003 与董办联系，或将您的需求发送至董办邮箱 dongban@lppz.com 进行预约，谢谢！

四、请问公司如何提升线下门店经营效益？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。公司持续完善以门店为核心的全渠道发展体系，紧贴用户需求，整合公司在产品研发和供应的资源，以门店作为增长的动力源、品牌形象及用户体验的主阵地，针对不同店型的人群场景需求，设计分店型的组货及人群沟通方案，通过外卖、私域、团购等围绕单店的离店业务促进增长，围绕单店深挖用户精细化运营，进一步提升用户粘性。谢谢！

五、休闲零食行业容量大，细分领域也能跑出出圈产品，请问贵公司在细分市场创新方面有何进展？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。公司围绕用户需求研发产品，持续在细分市场探索产品创新，通过优化产品运营模式，助力新品上新。2022年，公司针对精致妈妈、新锐白领、都市蓝领、资深中产、健身人群、儿童客群、企事业单位等客群在不同场景下的需求推出：早晚代餐、家庭囤货、追剧时光、出游分享、寝室分享、能量补充、节庆送礼等多类产品解决方案。公司2022年上新产品603个SKU，打造了17个销售额超千万的新品。谢谢！

六、可以看到现在线上市场竞争环境激烈，请问公司采取哪些策略应对？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。面对复杂多变的线上经营环境，公司分渠道制定增长策略，提升线上渠道整体经营质量。在平台电商业务上，公司以竞争为导向，聚焦节令节点做爆发，同时公司以用户为中心，精细化运营高质用户，提升店铺会员购买体验；以产品为驱动，优化产品结构打造爆款，进一步提升头部产品集中度；在社交电商渠道上，公司聚焦抖音平台，持续深耕运营，努力拓展市场规模。谢谢！

七、请问公司独董日常有到良品铺子进行现场检查，并提供相关意见吗？

答：您好，谢谢您的提问。我们日常会对公司生产经营状况、企业管理和内部控制的制度建设及执行情况、董事会决议执行情况等事项进行现场检查，听取经理层负责人、内审等相关部门责任人的汇报，与经理层负责人、相关责任人进行讨论。公司为我们履职提供了必要的工作条件。谢谢！