

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐电话会议	☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐一对一沟通
参与单位及人员	投资者网上提问	
时间	2025 年 9 月 26 日 (周五) 14:00~15:00	
接待人员	董事、总经理：杨红春 董事会秘书、副总经理兼财务负责人：徐然 独立董事：章霞	
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		
1、请问公司出海产品销售情况如何。是否有战略重点发力出海 答：您好，感谢您的关注。公司目前主要通过与出口经销商合作开展海外业务。谢谢！ 2、尊敬的杨红春董事长： 您好！我是良品铺子的忠实用户兼小股东，长期关注公司发展，对今年公司拓展新品类、推行“一品一链”模式等改革调整措施深表认可。 现基于消费体验与观察，梳理了九点建议（已详呈公司投资者邮箱），核		

心方向包括：推早餐 / 夜宵等场景化套餐、办公场景增电梯广告打造商务送礼形象、重点布局闪购业务、聘专业团队做共情类新媒体内容、优化线上平台链接与套餐等，盼为公司破局量贩竞争、提升复购提供参考。

您查阅邮箱 dongban@lppz.com 内详函，若有机会进一步沟通交流更佳。衷心祝愿良品铺子持续发展，再创佳绩！

一名忠实用户与小股东

答：您好，感谢您的宝贵建议，我们将结合业务实际认真研究，谢谢！

3、公司上半年亏损，具体原因是什么？战略调整何时能带动业绩改善？

答：您好，感谢您的关注。2025 年上半年，公司净利润表现下滑，主要系公司主动采取降价让利、淘汰低效门店、投入线上流量、政府补助及理财收益同比下降等多重因素叠加影响。公司围绕品质升级，通过“一品一链”迭代采购体系，持续优化供应链；打造从源头到消费终端的透明化、可视化产业链条，全链路溯源，强化品牌信任状；同步优化单店模型，精益生产改善，提升经营效率，进而提升公司产品及渠道竞争力。谢谢！

4、中报显示上半年净闭店 259 家至 2445 家，线下客流提升措施效果有限。请问：① 公司如何评估门店关闭对长期渠道布局的影响？未来是否继续优化线下网络，重点布局哪些区域或店型？

② 线上流量成本高企背景下，抖音、美团等平台引流的实际 ROI 如何？是否有计划通过私域运营（如：社群、直播）降低依赖？

③ 团购业务作为增长点，如何进一步渗透企业福利市场并提升客单价？

答：您好，感谢您的关注。公司深化单店模型，通过门店租金成本控制及低效门店策略性优化，着力提升渠道结构效率，夯实渠道健康度；同时，通过“线下门店+本地生活+私域运营”全域生态协同，持续提升店圈流量转化效率。谢谢！

5、财务负责人您好，中报毛利率 24.42% 同比下降 7.46 个百分点，扣非净利润-1.19 亿元。请问：① 毛利率大幅下滑的主因是降价还是供应链成本波动？

未来通过哪些措施（如：垂直整合、代工模式优化）改善？

② 现金流净额同比增长 301%至 2.53 亿元，主要来源是什么？是否计划利用现金储备进行战略投资或回购股份？

③ 负债率 43.17%处于高位，短期债务占比多少？如何防范流动性风险？

答：您好，感谢您的关注。报告期内，公司持续对产品进行优化和调整，部分产品的售价下调及产品结构的调整影响了公司的毛利率。公司经营活动产生的现金流量净额增加，主要系销售规模下降及利润总额下降，公司支付的各项税费同比减少，同时公司加强费用管控并对组织人员进行优化调整，支付的职工薪酬及其他与营业活动有关的现金减少。公司将持续聚焦主业，强化产品品质，优化产品结构，提升供应链管理水平和提升品牌势能及美誉度等一系列举措，不断提升企业核心竞争力，努力促进公司业绩回升向好。谢谢！

6、总经理您好，2025 年中报显示公司营收 28.29 亿元，同比下降 27.21%，净利润亏损 9355 万元，主要归因于降价策略和产品结构调整。请问：① 当前“降价不降质”策略是否已触及成本优化的底线？未来如何平衡价格竞争力与品牌高端定位？

② 在量贩零食品牌低价冲击下，公司如何通过差异化（如：健康化、功能化产品）建立护城河？

③ 管理层对下半年及未来一年的业绩改善有何具体计划？是否考虑调整渠道结构或推出新业务线？

答：您好，感谢您的关注。公司始终坚持“以客户需求为核心、为顾客创造价值”的产品策略，以品质零食为核心，构筑了以源头品质把控和供应链透明度为核心的差异化竞争优势。谢谢！

7、请问三季度整体经营情况对比二季度是否有改善

答：您好，感谢您的关注。公司将持续聚焦主业，做好各项业务经营管理工作，关于公司最新业务经营情况，敬请留意公司公告。谢谢！

8、在管理层频繁调整（如杨银芬卸任、程虹接任）背景下，请问：① 独

立董事如何评估新战略（如“零食+农产品”融合）的可行性？是否设置关键绩效指标（KPI）跟踪进展？② 针对降价导致的短期利润承压，独立董事如何平衡股东短期利益与长期战略投入？③ 公司 ESG 报告中未披露供应商分级管理数据，独立董事是否建议提升供应链透明度？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。作为独立董事，我始终从保障公司长期健康发展、维护中小股东权益的角度出发，关注核心战略落地成效。报告期，公司围绕品质升级，通过“一品一链”迭代采购体系，持续优化供应链；打造从源头到消费终端的透明化、可视化产业链条，全链路溯源，强化品牌信任状；同步优化单店模型，精益生产改善，提升经营效率，符合公司长期竞争力构建的目标。谢谢！

9、请问该公司会被 ST 吗？股东持续减持股票几年了。

答：您好，感谢您的关注。根据上海证券交易所的相关规则，公司目前不存在被实施其他风险警示（ST）和退市风险警示（*ST）的情形。公司将持续做好日常经营管理工作，努力提升经营业绩和企业价值，积极回报投资者。

10、请问公司上市的主要目的就是为了各位股东的减持吗？除了减持，大家还做过哪些工作，为何股价和业绩越来越差，谢谢

答：您好，感谢您的关注。二级市场股价表现受市场环境、大盘走势等多重复杂因素影响，公司管理团队将持续努力提升业绩和价值，争取以更好的表现回馈广大投资者，同时提请投资者注意投资风险。谢谢！

11、请问杨总 1、在门店数量持续减少的背景下，公司如何提升剩余门店的盈利能力？2、国资控股后，是否会进驻管理层，创始团队目前是否有人变动？

答：您好，感谢您的关注。目前，公司在门店渠道落地产品驱动战略，促进核心单品转化率提升，并通过美团、抖音等平台精准引流反哺及深化会员私域运营激活店圈流量，努力提升单店盈利能力。有关控制权变更进展，公司将根据法律法规的规定及时进行信息披露，敬请广大投资者注意投资风险。谢谢！

12、你好，请问与广州轻工的和解谈判进行到哪一步了？

答：您好，感谢您的关注。有关诉讼进展情况，敬请留意公司公告。谢谢！

13、杨总好，目前官司进展如何？武汉国资成功控股后，将在哪些方面提供具体支持？

答：您好，感谢您的关注。有关诉讼和公司控制权变更进展，公司将根据法律法规的规定及时进行信息披露，具体情况以公司在指定信息披露媒体公布的相关公告为准。谢谢！

14、杨总你好，请问与广州轻工的股权纠纷是否会影响当前控制权转让？公司有何应对方案确保经营稳定？

答：您好，感谢您的关注。有关诉讼和公司控制权变更进展，公司将根据法律法规的规定及时进行信息披露，敬请广大投资者注意投资风险。该事项对公司的生产经营和当期损益无重大影响。公司目前各项业务经营情况正常，并将继续围绕公司发展战略，提升公司可持续发展及盈利能力，为公司和股东创造更大价值。谢谢！

15、请问贵公司可以去实地调研吗？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。公司非常欢迎个人投资者到公司实地调研，您可以通过投资者专线预约对接，谢谢！