

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：2024-003

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	2024年5月16日(周四)下午 14:30~16:00	
接待人员	董事长、总经理：杨银芬 副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然	
<b>投资者关系活动主要内容</b>		
公司参加由中国证券监督管理委员会湖北监管局联合湖北省上市公司协会、深圳市全景网络有限公司举办的“提质增效重回报”主题2024年湖北辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，通过网络文字互动方式与广大投资者沟通交流。		
<b>主要互动问答部分</b>		
<p><b>一、董事会下设的专门委员会在公司运营中起到怎样的监督和指导作用?特别是在审计委员会的多次会议中，他们如何保证财务报告的准确性和透明度，以及如何对外部审计机构的工作进行有效监督?</b></p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司高度重视廉洁文化建设，严格遵守相关法律法规，通过建立健全内部审计等相关制度、充分发挥审计委员会及内审部等机构的监督作用、不断完善内部控制体系，另外，审计委员会会同公司经营班子，与年审会计师就审计工作计划、关注的审计问题进行了深入沟通，详细了解公司财务状况和经营情况给予工作指导，同时战略与发展委员会、提名与薪酬委员会从</p>		

战略、组织、激励、规范经营等方面强化了对经营管理层的工作指导，有力推进公司规范运作水平不断提升。谢谢！

**二、董秘，关于募集资金使用进展，全渠道营销网络建设项目已结项，但研发中心建设项目似乎遇到了一些挑战。能否详细说明这些项目延期或未达计划的具体原因？公司打算如何解决这些问题以确保研发能力的提升？**

答：您好，感谢您的关注。在国内外宏观环境变化等多重因素影响下，公司审慎投入募集资金，开展研发基础设施建设，对“研发中心建设项目”进行变更，将资源聚焦线下业务拓展。公司始终重视研发创新工作，将以自有资金持续进行研发投入，以便灵活应对消费者需求、偏好转变对产品研发创新的要求，目前已经探索出与核心供应商、科研机构等外部机构协同开展研发的新机制，有效满足技术研发及产品上新需求。谢谢！

**三、董秘，您好！在直营门店扩建项目中，公司计划开设更大、品类更丰富的门店，以满足客户需求和提升购物体验。请问这些新门店的布局策略是什么？是否会集中在特定的城市或区域？这种扩张是否可能导致运营成本大幅增加，以及如何平衡成本与收益？**

答：您好！感谢您的关注。公司线下门店在选址上覆盖购物中心、社区街边、交通枢纽、写字楼等各类场景；未来公司将持续在门店业务强化业务创新，坚持实施“降价不降质”的价格策略，聚焦提升门店业务的经营管理效率和质量，在品牌建设、产品多样化和服务质量上继续深度运营，提升顾客的到店意愿和门店整体经营效益。谢谢！

**四、公司在变更募集资金投资项目时提到，将未使用的募集资金投入直营门店扩建项目。请问这部分资金的具体使用计划是什么？预计何时能见到投资回报？**

答：您好，感谢您的关注。该部分资金主要用于线下门店建设，门店建设完成后即可产生经济效益。谢谢！

**五、报告期内，直营门店扩建项目虽然实现了较高的营业收入，但营业利润却出现了亏损。请问造成亏损的主要原因是什么？公司对此有何应对措施，以**

### 提高项目的盈利水平?

答：您好，感谢您的关注。主要是因为新开直营门店经营爬坡期、初始固定资产投资等因素影响。公司当前正围绕“强化业务创新，全面提升经营效率”启动新一轮改革，将通过实施门店渠道降价策略、供应链提效、精益生产改善、经营成本优化等系列措施提高经营效率，提升整体盈利能力。谢谢！

**六、针对研发中心建设项目的变化，公司决定将资源聚焦线下业务拓展。请问这一决策对公司长期产品研发策略有何影响?在没有专门研发中心的情况下，如何保证产品的创新力和竞争力?**

答：您好，感谢您的关注。公司始终重视研发创新工作，将以自有资金持续进行研发投入，以便灵活应对消费者需求、偏好转变对产品研发创新的要求，目前已经探索出与核心供应商、科研机构等外部机构协同开展研发的新机制，有效满足技术研发及产品上新需求。谢谢！

**七、董秘您好！在您提到的修订《内幕信息知情人登记及保密制度》的议案中，公司是如何强化内幕信息管理，防止信息泄露，保障中小投资者公平获取信息的呢?这对于维护市场公平有何重要意义?**

答：您好，感谢您的关注。公司严格按照相关法律法规的规定和要求，对定期报告及其他重大事项的相关内部信息知情人进行登记管理，要求在内幕信息依法披露前，任何知情人不得公开或者泄露该信息，不得利用该信息进行内幕交易。公司严格履行审议披露程序，维护公司信息披露的公开、公平、公正原则，使投资者平等地享有知情权和表决权，最大限度保护投资者的合法权益。谢谢！

**八、董秘，您好！看到公司在 2023 年续聘了普华永道中天会计师事务所，审计费用相比去年有所下降。请问这是否意味着公司在成本控制方面取得了显著成效?这种节省是否会转化为提高股东回报的策略之一?**

答：您好！感谢您的关注。2024 年公司续聘会计机构的费用与 2023 年持平。公司重视股东回报，坚持通过现金分红等方式回报投资者，未来公司会继续聚焦主业，促进经营业务的稳定发展与提升，维护股东长远利益。谢谢！

**九、在当前休闲零食市场竞争日益激烈的情况下，公司如何通过线下门店**

**的升级来吸引并留住消费者?是否有计划引入新的营销策略或者特色服务以区别于竞争对手?**

答:您好,感谢您的关注。公司目前在门店业务坚持实施“好货不贵”的价格策略,通过调低300多款产品的价格,并在线下门店内设立特色陈列区,提升产品的市场竞争力。同时,门店业务持续探索新的品类模式,在门店试点新鲜短保零食,以更好地满足顾客的多样化需求;并通过季节性推出即食冻品、现烤食品,如冻榴莲、冻板栗、冻杨梅、烤肠、烤红薯等,有效提升了门店当季的客单价和销售额。此外,门店业务积极拓展与本地生活平台的合作,如抖音、美团等,旨在扩大市场覆盖范围并提高业务能力。谢谢!

**十、看到公司有一部分货币资金因汇票及保函保证金等被冻结,这对公司的流动性管理有何影响?公司是否有应对措施以确保日常运营不受干扰?**

答:您好,感谢您的关注!存放一定比例的保证金是开立承兑汇票及保函的要求,开立承兑汇票及保函是基于公司业务需要及资金流动性管理需求开展的日常业务,在符合银行规定的前提下,公司一直积极争取最优合作条件,包括较低的保证金率与开票手续费,以求尽可能降低资金占用,提升资金利用率。谢谢!

**十一、在外币货币性项目方面,公司如何管理和对冲汇率风险?随着全球化业务的拓展,汇率波动对公司利润的影响是否会加大,对此公司有何长远的规划?您好,感谢您的关注。公司通过定期评估汇率风险、采用适当的金融工具等管理和对冲汇率风险,以减轻汇率波动对公司财务的影响。谢谢**

答:您好,感谢您的关注。公司通过定期评估汇率风险、采用适当的金融工具等管理和对冲汇率风险,以减轻汇率波动对公司财务的影响。谢谢

**十二、董秘,您好!公司在租赁负债方面增加了大量金额,尤其是非现金变动显著。请问这些新增租赁负债的主要用途是什么?是否与扩大生产规模或投资新项目有关?这是否会增加公司的财务风险?**

答:您好,感谢您的关注。公司新增租赁负债主要系直营门店房屋租赁产生的未来房租支付义务,是在直营门店新开店过程或门店房屋租赁续签过程等正常经营活动中产生的。谢谢!

**十三、看到 2023 年度筹资活动产生的现金流量净额为负值，主要是由于偿还债务和分配股利、利润的支出。这是否意味着公司正在调整财务结构，以减轻债务负担?未来公司打算如何平衡债务与股东回报的关系?**

答：您好，感谢您的关注。公司 2023 年筹资活动产生的现金流量净额变动主要系新开直营门店引起的租赁付款增加所致。谢谢！

**十四、2023 年公司所有者权益中的综合收益总额有所增加，但未分配利润的增加相对较小。请问公司在利润留存和分红策略上有什么特别的考虑?这是否会改变公司的股利政策，影响股东的期待?**

答：您好，感谢您的关注。2023 年，公司基于自身财务状况的稳健发展以及对股东负责任的态度，提升了分红比例。公司未来经营决策也将充分考虑市场环境的变化和股东的需求，结合利润分配政策、经营情况和发展规划等方面制定合理分红方案，并继续努力优化经营，为股东创造更大价值。谢谢！

**十五、董秘，您提到的“支付给职工及为职工支付的现金”在 2023 年有显著增长，这是否代表公司在人力资源方面的投入加大?这样的投入对公司的人才战略和长期竞争力有何深远影响?公司如何看待人才作为核心竞争力的角色?**

答：您好，感谢您的关注。该增长主要系 2023 年公司门店数量增加，对应员工人数增加。公司始终重视吸纳和培养人才，积极持续探索推出中长期激励机制，未来将持续完善员工激励制度，建立共创、共享、共担的长效激励机制，与员工共同分享企业成长带来的价值。谢谢！

**十六、公司员工构成中，销售团队占据了相当大的比例，这反映了公司业务模式的哪些特点?面对日益激烈的市场竞争，公司如何通过提升员工素质和技术能力来保持竞争优势，并驱动业绩持续增长?!**

答：您好，感谢您的关注。公司的销售团队人员数量占比高，主要因为销售人员为门店人员，覆盖线下 3000 多家门店。目前公司采取以门店为核心的全渠道销售模式，广泛通过线上、线下各类渠道向用户提供产品和服务，布局门店渠道、平台电商渠道、社交电商渠道及团购渠道，构建了与用户实现交互的全方位触点。公司不断完善销售服务体系，及时、准确地响应用户需求，以提升消费者

体验。同时，公司持续针对营销体系各级人员进行营销赋能，对销售团队开展专业能力培训提升员工专业技能，并制定了全面的激励考核体系以调动员工积极性。谢谢！

**十七、关于 2023 年员工持股计划，公司如何确保这一激励措施能够有效地吸引和留住关键人才，同时促进员工的工作积极性？有没有看到员工参与度和留存率的明显提升？**

答：您好，感谢您的关注。公司积极持续探索推出中长期激励机制，未来将持续完善员工激励制度，建立共创、共享、共担的长效激励机制，与员工共同分享企业成长带来的价值。谢谢！

**十八、了解到公司 2023 年没有面临重大诉讼或仲裁事项，这对公司的运营稳定性无疑是一大利好。请问公司在预防法律风险方面有哪些长期策略？这些措施如何保障公司的合规性和降低潜在的法律纠纷？**

答：您好，感谢您的关注。良品铺子在预防法律风险方面采取了一系列长期策略，包括建立完善的法律合规体系、进行定期法律培训、与专业律师事务所合作以及建立风险预警和应急处理机制。这些措施旨在确保公司的合规性，降低潜在的法律纠纷，为公司的稳定发展提供有力保障。谢谢！

**十九、在当前市场竞争日益激烈的情况下，公司如何通过薪酬激励和人才培养策略保持竞争优势？是否有计划引入更多的创新激励机制，如股权激励或者其他形式的长期激励计划？**

答：您好，感谢您的关注。公司积极持续探索推出中长期激励机制，未来将结合实际发展需要、市场环境，建立长效激励机制，促进公司长期、持续、健康发展。谢谢！

**二十、关于全资子公司出售资产的决定，能否详细说明出售的原因和资产的价值评估过程？这对公司未来的发展策略有何影响，是否会带来短期或长期的财务收益？**

答：您好，感谢您的关注。公司在对外投资、重大交易等方面建立了完善的制度流程体系，公司内部严格按照规定进行决策执行，相关决策旨在优化资产配

置、提升核心竞争力。谢谢！

**二十一、公司在 2023 年进行了子公司收购和处置，这些交易如何影响公司的战略规划？尤其是收购武汉天择食品科技有限公司，是否预示着公司将进入新的业务领域或者强化现有业务线？**

答：您好，感谢您的关注。公司主要围绕现有主营业务，投资具备协同效应标的企业，以实现经营业绩做优做强。谢谢！

**二十二、公司的人力资源中心良品商学院在人才培养方面投入巨大，这些计划如何确保与公司的长期战略和业务需求相匹配？是否有具体的量化指标来衡量这些培训的效果？**

答：您好，感谢您的关注。良品商学院是公司重要的人才培养平台，有利于企业员工持续提升职业化水平和工作效率、培养适合于公司发展需求的管理型性人才。2024 年，商学院将围绕公司发展战略与人才培养理念，围绕创新与提效，持续优化人才培养项目；同时，将重点聚焦干部梯队、门店、电商等关键业务岗位实施训练，提升效率，公司内部制定了多维度的量化考核指标，有效保证培训效果与质量。谢谢！

**二十三、从提供的信息来看，公司在 2022 年的现金分红占净利润的 30.01%，2023 年的分红预案则是 50.05%，这是否代表了公司未来的分红政策会有持续提升趋势？这样的变化基于何种考虑？**

答：您好，感谢您的关注。公司分红比例的提升，是基于公司财务状况的稳健发展以及对股东负责任的态度。公司未来经营决策也将充分考虑市场环境的变化和股东的需求，并继续努力优化经营，为股东创造更大价值。谢谢！