

证券代码： 300972

证券简称： 万辰集团

福建万辰生物科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2024-005

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	详见附表
时间	2024 年 6 月 6 日 20:00-21:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员姓名	1、实际控制人、董事、副总经理：王泽宁先生 2、零食业务合伙人：韦熠先生 3、副总经理、董事会秘书、财务总监：蔡冬娜女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>Q1：Q2 以来公司整体发展和开店基本情况，结合年初的开店计划是否符合公司发展的预期？</p> <p>A1：Q2 以来公司业务发展势能非常不错，不管是老市场还是开发的新市场表现都不错。</p> <p>(1) 门店表现方面：4 月份开始，单月新店增加的速度在这两个月不断加快，目前发展速度符合预期。从一线端我们看到量贩零食的业态还是有很大的增长空间，从业务体感来说以及加盟商尤其是老加盟商开二店的意愿也比较强烈。</p> <p>(2) 单店表现方面：老店方面，老店单月的月销 Q1 同比 2023 年 Q1、环比 2023 年 Q4 都是有提升，进入 Q2 老店在 4-5 月在 Q1 基础上有进一步提升。</p> <p>新开的门店业绩也很不错，因为我们的选址能力、单店运营能力、货</p>

盘商品力都是在持续提升的，我们新开出来的门店质量也在不断的提升。

Q2：导致开店数量维持在比较快的水平的原因？

A2：单月新增门店的势能由三个大的部分组成：（1）团队的业务能力提升是最坚固的原因（2）加盟商实力不断提升（3）业态不断地破圈，存在很多新兴市场，很多新的加盟商也都会投入量贩零食行业的怀抱。所以在门店的增量里面，老的加盟商和新的加盟商都有很多。

Q3：开店密度的增加会不会导致老的加盟商回本时间拉长？

A3：以我们布局比较早、门店数量增加比较多的老市场为例，在今年Q1、4-5月业绩还是比较喜人。在整体线下零售业态里面，量贩零食还是比较新的业态，还是在不断把存量消费者从其他老的零售业态里面引流过来，不管是我们给消费者提供的性价比、购物体验、选择性等在食品饮料里面都是最优选择，所以很多老市场虽然已经进入2年甚至5年，对于当地消费者来说，还是会有源源不断新的消费者随着我们门店的不断加密，从而新认识我们这个业态、进入到门店、购买以后产生信任感、产生复购，最后引导到门店ASP和业绩的持续提升。所以我们看到老市场随着品牌的加密、品牌势能不断增加、消费者对于品牌认知度不断提升，门店业绩还是会不断加强的，并没有觉得门店的加密会对于门店运营有负面影响，反而我们觉得是提升了消费者的认知、扩大了我们门店在整体线下消费市场的一个份额。

Q4：4、5月份单店的销量好于Q1，会不会有淡旺季的原因？

A4：这是一个综合因素所带来的结果。（1）有较多的节日；（2）天气回暖，整体线下的消费业态，消费者更愿意在街上逛街，更愿意去街边店去来消费，整体有一定影响；（3）门店运营能力的提升。

Q5：相较于一季度，我们多个团队的融合情况是怎样的？包括供应链端和拓展方面目前取得的成效？

A5：我们去年就完成了供应链的推进整合，由集团统一管理整体的货盘，因为零售是非常区域化的生意，我们在统一货盘的情况下，给不同区域市场留一部分采购本地化商品，满足本地化消费需求的空间，在本地市场能够更好服务消费者。

拓展运营端方面，这方面整合情况和实力可以通过我们拓店速度看出来，我们区域团队本来就是当地深耕的龙头团队，对当地市场非常熟悉，主观能动性非常高。

Q6：融合之后公司还有哪些优势得到提升？

A6: 零售是全方位都重要的业态,从供应链能力、数字化信息化能力(各个业务环节底盘,决定了拓展/运营/加盟商管理/门店质量/产品上新/会员体系等)在过去一年里做了大量的投入,在这个基础上各个业务环节不断迭代,从长期来看不会盯着竞争对手,把眼光和目标放的更大一点,跨行业也有很多优秀的同行,比如山姆、开市客、miniso等线下优秀的业态,去学习它们的优点,在各个环节去吸取别人做的优秀的点来融合到我们的业态、赋能我们更好的发展。这块是不断迭代自己,尝试在更长的周期里面去最好满足消费者需求。

Q7: 盈利能力方面全年如何展望?

A7: 24Q1 我们量贩零食业务在扣除股权激励带来的股份支付后,净利率已经是到2.5%的水平了,时间拉长来看,我们觉得还有很多可以去努力优化的空间,来提升效率和经营的水平,我们相信这也都会不断地去反映在经营数据上,最终也就是我们利润率的一个提升。所以往长期来看,我们对自己的利润率的水平还是有比较强的信心的。

Q8: 少数股东的权益处理后续的规划和时间安排?

A8: 我们会结合公司业务发展的情况,在合适的时间点去把少数权益收回来。

Q9: 公司如何看待近期资本市场股价的波动?

A9: 业务团队角度我们对公司发展前景是非常有信心的,从每天的门店数、新增业绩、加盟商反馈都是比较真切的;从业务角度来看行业和万辰本身是非常有信心的。二级市场股东也都是我们非常重要的伙伴,我们也会通过自身的努力把长期价值不断放大,让支持和相信我们的二级市场股东都能有比较好的回馈。

附表：参会人员名单（排名不分先后）

序号	机构	姓名
1	信达证券	马铮
2	信达证券	程丽丽
3	招商证券	李星馨
4	中金公司	沈旻
5	国海证券	秦一方
6	上海东方证券资产	孟博
7	大家资产	李德宝
8	国联基金	柯海东
9	国联基金	陈方园
10	华安基金	金拓
11	汇添富基金	田立
12	国海富兰克林	赵钦
13	银华基金	李爽
14	博时基金	谢泽林
15	博时基金	钟天皓
16	嘉实基金	朱子君
17	景顺长城	李南西
18	景顺长城	肖峰
19	海富通	陈涛
20	海富通	陆怡雯
21	华夏久盈	肖桂东
22	人保养老	徐椰香
23	中加基金	王升晖
24	长城基金	柴程森
25	鹏华基金	林伟强
26	中山自营	刘争争
27	中意资产	范启航
28	广银理财	郑少轩
29	安信基金	陈嵩昆
30	东盈投资	隋阳
31	兴海荣投资	米俊伟
32	坤易投资	郑婷
33	国华兴益保险	韩冬伟
34	山西证券公募基金部	李培玉
35	睿亿投资	孙世钰
36	中信资管	陈金璐
37	上海彤源投资	杨霞
38	上海彤源投资	张伟欣
39	上海混沌投资	阿儒汉
40	泓澄投资	崔良旭

41	鼎城人寿	张浩
42	玖鹏资产	王语加
43	建信养老	徐瑞
44	九方智投	杨耀华
45	野村东方资管	黄佳斌
46	国任保险	谢运心
47	混沌投资	张建伟
48	汇安基金	许之捷
49	路博迈	黄亚铷
50	东海证券	刘迟到
51	宝盈基金	赵国进
52	上海冲积资产	张琨
53	安信资管	朱文杰
54	信达澳亚基金	何思璇
55	度势投资	顾宝成
56	华泰柏瑞基金	徐帅宇
57	人保养老	曾沐崴
58	长江证券资管	丰一凯
59	长盛基金	吕睿竞
60	新华基金	夏旭
61	安信基金	陈嵩昆
62	中信建投自营	刘岚
63	创金合信基金	李晗
64	上海君和立成投资管理中心	季刘昱
65	乐心资产	常宁
66	度势投资	顾宝成
67	天治基金	王策源
68	同犇投资	韩冰洁