

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：2025-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位	中邮证券、中金资管、国金基金、东方证券、华泰证券、招商证券、泰康基金、信达澳银、国海证券、中银基金、信达证券、招商基金、国泰基金、汇添富、安信基金、广发证券、海富通、宏利基金、长江证券、财通资管、永赢基金、方正证券等
时间	2025 年 11 月 25 日至 11 月 26 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	投资者关系管理总监：王颖洁
投资者关系活动主要内容介绍	Q：请公司介绍近期经营的具体情况？ 回顾前三季度的发展，公司始终兼顾发展速度和质量。在平衡门店质量与数量的基础上，坚持稳健发展路径，推动单店经营表现逐季改善，并于下半年适当提速开店节奏。 公司依托以消费者需求为导向的量贩零食模式，通过深度整合供应链挖掘利润空间，这一模式有效应对了因传统流通环节中所造成的利润流失，协同上游供应商共同以更优质的产品、更富吸引力和体验感的门店空间，满足消费者对品质与快乐消费的双重需求。行业的利润表现是运营能力的直接体现，公司也将持续完善整体体系，稳步推进量效齐升与高质量发展。

Q：请公司介绍今年门店改进的方向和表现？

公司今年持续完善系统化的协同运营策略：通过继续深度整合供应链，奠定了高质效、低成本、快速响应的产品基础；公司在此基础上：①重视食品安全红线，持续焕新商品力，通过常规零食品类的迭代与爆款自有产品打造，构筑核心竞争优势；②尝试部分非食品类的产品，进一步丰富消费场景；③精耕细作会员体系，有效提升用户黏性与复购；④持续加大品牌宣传，强化品牌影响力。持续形成从前端产品、中端会员到后端供应链的良性闭环，在前三季度共同驱动门店业绩实现可持续增长。

Q：请公司介绍当前门店的客流表现？

公司的运营模式属于线下高效零售业态。当前，行业市场容量稳步扩张，整体发展态势向好。通过持续扎实的全链路运营，我们希望与消费者之间构建日益坚实的信任纽带，并将其持续转化为稳定的到店客流量。今年前三季度，公司始终朝着这一目标稳步推进，致力于业务的长期增长奠定坚实基础。

Q：请公司介绍自有产品的相关规划？

在自有品牌的战略规划上，公司始终坚持以消费者需求为核心导向。我们观察到，当前推出的天然水、果茶及无糖茶饮等产品，凭借其精准的需求契合度与卓越的质价比，有效满足了目标客群的核心诉求。因此，未来自有品牌的发展路径上，我们不会设定僵化的量化目标，而是要构建一套敏捷、响应迅速的柔性机制，能持续打造并落地从“洞察需求”到“创造满足”的价值闭环。

Q：公司如何看待商品周转速度和毛利率的关系？

行业的核心模式建立在高效周转的基础上，因此在货盘规划上，我们的核心逻辑是围绕消费者需求进行精准选品与快速响应，致

	力于引入和培育那些既能精准满足市场需求又能实现高周转效率的商品品类。 与之相适配，公司在日常运营中对仓库与门店的库存管理水平提出了更高要求，强调通过精细化的库存控制与快速的物流响应，来支撑整体的周转效率。在品类策略上，我们追求动态均衡发展，不会单纯为了追求短期毛利而盲目大量引入高毛利但周转缓慢的商品，而是始终坚持以消费者需求和周转效率为核心，确保业务健康可持续的增长。 Q：当前公司组织架构是否有变化？ 零食业务核心管理层保持稳定，整体架构持续完善和增强，各核心业务板块均持续积极引入各层级的优秀人才，推动公司不断实现稳健高质的发展。
日期	2025 年 11 月 25 日至 11 月 26 日