

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：2021-008

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	40 家机构 49 名参与人员（详见附件《与会人员清单》）
时间	2021 年 11 月 2 日、4 日、5 日、9 日
接待人员	董事、董事会秘书、副总经理，徐然 证券事务代表，罗丽英
投资者关系活动主要内容	
公司就经营业绩、情况等内容做了介绍。	
互动问答部分	
一、请介绍一下公司的经营模式？ 良品铺子是一家以全品类零食为驱动，多品牌运营、全渠道布局、全产业链协同下高效运营的平台化、数字化、产品科研创新型企业。公司以用户的细分需求为导向进行产品创新，以领先的食物健康营养技术为支撑，制定原料、产品工艺与配方的质量规范与标准，向上游供应商采购产品，完成严格的产品质量检验后进行收货、仓储、发货等动作，最终通过完善的全渠道网络将产品销售给用户，为用户提供高品质产品和服务。 二、公司如何实现存货高速周转？ 公司对销售需求进行滚动预测，牵引供应链系统进行同频的下单、生产、发货、仓储、配送，实现在线数字化产销协同。依托多年来积累的仓储建设、信息	

系统建设和数字化应用能力，公司的供应链效率能够保持在较高水平运转，商品供应管理链路进一步缩短。公司库存模式为全渠道共享模式，有效促进了产品的周转效率。

三、公司线上线下产品是否会有价格冲突？

不会，公司对线上、线下销售渠道所售产品采取差异化策略，即线上、线下模式所销单品除部分全渠道推广单品外，均为不同规格商品，线上、线下渠道分别制定价格策略、单独定价，维护相关渠道价格稳定性。同时线上、线下渠道是满足用户不同场景下的不同需求的；线下门店位于消费者上班通勤/逛街购物的地方，可以满足消费者即时的购物需求，而小规格的包装可以满足顾客多样化的产品组合的需求；线上渠道主要满足顾客日常囤货的需求。

四、公司在渠道上的优势是什么？

公司拥有休闲零食行业唯一线上线下结构均衡且高度融合的全渠道销售网络。线下方面，公司在 22 个省/自治区/直辖市拥有 2,770 家门店，实现了从核心商圈到社区门店的多层次覆盖；线上渠道方面，公司拥有天猫旗舰店、天猫超市、京东旗舰店、京东自营等平台电商渠道，以及抖音、快手等社交电商渠道；同时布局社区电商、流通渠道等新渠道。有效地满足了不同消费者群体在不同场景下的多元化休闲食品需求。

五、公司加盟模式介绍及加盟门店占比？

公司制定了加盟商引进管理的一整套制度，对加盟商的经营理念、经验信誉、资金实力、门店拓展能力等方面进行综合审评，审评合格者方可进行进一步合作。公司与加盟商就每一家加盟店签署《特许经营合同》，由加盟商开设门店向终端消费者销售，公司向加盟店提供产品批发服务及包括品牌资源使用权、人员培训、技术支持、业务培训及仓配服务在内的一般特许经营服务。为加强对产品的临期管理、方便门店间产品的调拨并为实现全渠道运营目标打下制度基础，公司与加盟商约定在产品最终销售时实现货物买断。也就是说，加盟门店的货物在实现最终销售前归公司所有。截至 2021 年 9 月 30 日，公司共有门店 2770 家，其中直营门店 805 家，加盟门店 1965 家，加盟门店和直营门店占比分别为 71%、29%。

附件 1 《与会人员清单》

机构	姓名	机构	姓名
北京鼎萨投资有限公司	易沛琪	上海焱牛投资管理有限公司	刘元平
北京鼎萨投资有限公司	彭晓芳	上投摩根基金	万军成
博道基金	袁争光	深圳老鹰投资	李闫
博时基金	陈鹏杨	深圳量度资本投资管理有限公司	罗涛
成泉资本	王雯珺	深圳市东方马拉松投资管理有限公司	陆江川
富国基金	余驰	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司	党叶珍
国融基金	彭双宇	深圳长润君和资产管理有限公司	蔡小为
国泰君安	訾猛	生命保险资产管理有限公司	詹迪斌
国泰君安	陈力宇	太平洋证券	李鑫鑫
国泰君安	汪宇	太平资产	李子明
国投瑞银基金	王方	太平资产	王紫艳
国元证券	张俊	天风资本	邱天
国元证券	丁旺	万和证券股份有限公司	田明华
黑翼资产	张文彪	新疆前海联合基金管理有限公司	孟晓婧
宏源证券	梁彪	信达澳银基金管理有限公司	刘维华
华安资产	于华杰	银华基金	张萍
华宝基金	吴心怡	银华基金	薄官辉
华夏久盈	赵子豪	银华基金	周书
开源证券研究所	任浪	长城证券	肖心怡
开源证券研究所	朱光硕	中庚基金	王继超

磐厚动量（上海）资 本管理有限公司	朱维征	中欧基金	冯允鹏
鹏华基金	李锐	中融	张沛
融通基金管理有限 公司	关山	中泰证券	赵襄彭
沙钢投资	叶凯	中泰证券	范劲松
上海国际信托有限 公司	陆方		