

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	49 家机构 52 名参与人员（详见附件《与会人员清单》）	
时间	2022 年 4 月 29 日	
接待人员	董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 证券事务代表：罗丽英	
<b>投资者关系活动主要内容</b>		
公司就 2022 年一季度经营业绩、主要经营成果等内容做了介绍。		
<b>主要互动问答部分</b>		
<b>一、请拆分一下公司各渠道的表现？</b>		
答：2022 年一季度，公司深耕细分市场的需求，优化线上渠道组合经营策略，积极拓展线下门店及离店运营，持续强化新渠道布局及优势，销售规模呈现稳步增长的趋势，实现营业收入 29.42 亿，较同期上升 14.30%；主营业务销售额较同期上升 16.71%；其中线上业务销售额较同期增长 19.99%，占比 54.52%，线下业务销售额较同期增长 13.01%，占比 45.48%。		
<b>二、公司在年货节期间的打法策略是什么？</b>		
答：2022 年年货节，公司以用户为中心，以场景、喜好、兴趣等进行人群圈层划分，结合环球影城的超级 IP，围绕“良品上桌就是年”，以良品金选坚		

果礼盒为主推产品，与主要线上销售平台策划天猫超品日、京东大牌风暴两大品牌活动，同时通过微博、知乎、抖音等线上站外宣传，线下主要城市商圈和地铁车站品牌内容透出，实现精准投放，线上线下深度触达，提升用户品牌好感度的同时有效助力年货节期间礼品礼盒全渠道销售大幅增长。天猫超品日活动期间天猫平台销售同比增长 94%，位列天猫食品生鲜类目成交额全行业第一。

### 三、公司线下门店的规划及策略？

答：截至 2022 年 3 月底，公司共有门店 3007 家，其中直营门店 934 家，加盟门店 2073 家，一季度公司持续深耕线下门店渠道经营，以密集开店为核心策略之一，新开门店 142 家，加速提升门店线下布局规模。同时，基于店型特征，围绕门店持续优化离店渠道资源排布，持续助力店均提升。

### 四、公司在传统电商市场的举措介绍？

答：公司在多平台渠道运营上，基于平台市场竞争环境，优化渠道组合经营策略。在机会增长及规模体量渠道，通过聚焦用户应季旺盛需求的年货礼盒、坚果、应季年节产品，基于数据洞察锚定平台高质量用户特性，打造“人-货-场-权益”的精准匹配，整合品牌资源，做高爆点活动，拉动销售增长。在存量稳定渠道，通过调优运营模式，以高竞争力产品提转化、爆款差异化配置、与平台深度合作，带来经营效率的显著提升，实现市场销售规模持续提升。

### 五、请介绍一下流通渠道的情况？

答：公司在流通渠道，以华北、西北、东北市场为切入口，初步形成了以良品铺子、良品小食仙等多品牌经营的产品矩阵，以及现代商超、传统通路、新零售、社区团购相结合的渠道矩阵，布局开拓线下优质经销商。

### 六、社交电商一季度的表现？

答：社交电商紧跟平台自播发展趋势，合作优质外协机构带动品牌自播快速发展，与抖音、快手平台的头部达人主播深度合作，重点开展在年货节等节点的直播带货营销，维持高速增长态势。

### 七、公司毛利率下滑的原因？

答：主要原因是疫情等因素对快递物流成本带来了一定影响。

#### **八、各区域销售情况及毛利率波动的原因？**

答：2022 年一季度公司华东、西南等区域保持稳定增长，较同期分别增长 8.38%、21.55%，华北及西北地区也实现了快速增长，各区域毛利率波动主要是受直营、加盟门店占比结构变化影响。

#### **九、请介绍一下儿童零食小食仙的情况？**

答：今年公司全面升级小食仙品牌及包装形象，更可爱、童真、萌趣的小食仙 IP 深得孩子们的喜爱；“健康营养、萌趣美味”的全新品牌理念，将引领小食仙在健康配方研发、营养美味口感、互动趣味体验方面进入全新发展阶段，致力于打造“健康营养产品+场景化解决方案+情感互动链接”的全方位核心竞争力。在产品方面，小食仙继续研发创新，研发出 0 添加白砂糖蜜桃香蕉棒、蓝莓苹果棒、草莓味 DHA 藻油棒棒奶酪等产品，满足儿童口感、味道、营养、出行等多方面需要。公司在门店增设儿童零食专区展陈，在关注产品高品质的同时，在儿童零食专区打造新奇、好玩的互动体验专区，既能满足孩子需求又解放妈妈双手；为满足儿童零食全方位需求，丰富“食育”场景，良品铺子联合小食仙推出线下首家儿童零食品牌形象店，打造小食仙食育童乐园，不只全面满足儿童零食需求，更满足亲子家庭“鼓励奖励、社交分享、课间补给、出行游玩”等核心互动场景需求。

#### **十、公司的竞争优势有哪些方面？**

答：公司的竞争优势主要有以下方面：

##### **1、高端零食品牌对精致用户的影响极具竞争力**

公司持续深耕“高端零食”战略，打造高品质、高颜值、高用户体验的产品和服务，多渠道、多平台对品牌和产品进行全方位升级，并进行多元化创意营销触达核心用户，高端战略进一步夯实，已形成高端零食领导品牌心智。

##### **2、公司已经具备行业领先的深度研发能力**

公司拥有高水平的研发团队，均具有在国内外知名食品企业从事食品研发的

工作经验，且拥有广泛的外部协同研发资源，与国内食品专业院校、食品科研院所等协同，搭建研发平台，通过协同深度研发等方式，加快技术引进与转化，支持产品高质高效创新。

### 3、公司拥有融合程度高的全渠道营销网络

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，在 22 个省/自治区/直辖市拥有 3,000 多家线下门店，体系成熟、发展稳健，电商业务覆盖传统平台电商渠道、社交电商渠道及社区电商渠道，同时面向用户大批量采购或定制采购需求和终端售点布局团购渠道、流通渠道，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。

同时，公司拥有高效协同供应链体系，并在数字化建设上具有坚实的先发优势。

## 附件 1 《与会人员名单》

机构	姓名	机构	姓名
ALL VIEW MANAGEMENT LIMITED	Trista Chai	名禹资产	刘宝军
Parantoux Capital	Alice Ma	摩根士丹利华鑫基金	苏香
RAYS CAPITAL PARTNERS LIMITED	张蕴荷	磐厚动量上海资本管理有限公司	张云
爱建证券	章孝林	青骊投资	李署
北京康曼德资本管理有限公司	thea	融通基金管理有限公司	关山
诚通基金管理有限公司	王笑静	山西德合源投资有限公司	王煜森
崇山投资	符文奇	深圳水规院投资股份有限公司	胡仁贵
达人基金	胡玮	深圳展博投资管理有限公司	党叶珍
鼎萨投资	易沛琪	泰康资产管理有限责任公司	卢日欣
东证融汇	张超凡	天风证券股份有限公司	王泽华
复胜资产	周菁	天风证券股份有限公司	朱琳
富国基金管理有限公司	徐哲琪	天治基金	王策源
高腾国际资管	陈泽人	同犇投资	宁浮洁
歌斐资产管理有限公司	于淼	汐泰投资	冯佳安

巨曦资产	林娟	新思哲投资	张梦飞
广银理财	郑少轩	星泰投资	Bingchao Cao
国海富兰克林基金	黄海鹏	友莹格资管	徐凯迪
国华兴益保险资产管理有限公司	韩冬伟	长信基金管理有限责任公司	祝昱丰
国泰君安证券股份有限公司	訾猛	中金公司	武雨欣
国泰君安证券股份有限公司	陈力宇	中泰证券	林怡辰
国信自营	章耀	中泰证券研究所	晏诗雨
华富基金	蔡静	中泰证券研究所	范劲松
惠通基金管理有限公司	刘利钊	中银国际证券股份有限公司	胡晓航
嘉兴涛略投资管理有限公司	李海建	中银国际证券有限责任公司 (资管)	刘航
旌安投资	童诚婧	中银理财	姚磊
开源证券	任浪	中阅资管	王梦溪