

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：2022-005

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	线上参与公司 2021 年度暨 2022 年第一季度业绩说明会的投资者	
时间	2022 年 5 月 20 日	
接待人员	董事长：杨红春 董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 独立董事：陈奇峰	
投资者关系活动主要内容		
<p>一、目前抖音直播带货火爆，良品铺子官方抖音账号带货成绩如何？</p> <p>答：您好，感谢您对良品铺子的关注。在社交电商渠道，公司聚焦抖音快手平台，持续深耕运营，一方面，公司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，另一方面，公司与抖音、快手平台的超级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。2021 年，通过与重点合作达人合作，实现单场直播成交额突破 5,800 万元；同时，公司荣获“抖音食品自播专场销售额 TOP1”、“抖音食品行业单日销售 TOP1”、“抖音食品单链接销售额 TOP1”等荣誉称号。</p> <p>二、请问公司 2021 年门店数量及 2022 年的拓店节奏？</p> <p>答：您好，感谢您对良品铺子的关注。截至 2021 年底，公司共有门店 2974 家，其中直营门店 907 家，加盟门店 2067 家。2021 年新开门店 619 家，其中四</p>		

季度新开门店 270 家。2022 年公司会进一步加快和加大线下门店开拓的速度和规模。

三、请问下杨总，在疫情前后公司线下店铺的整体盈利比率有什么变化？店铺在疫情前后的投资回报周期对比有什么变化呢？在疫情及之后，公司对线下店铺的整体布局是怎么思考的呢？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。受区域性疫情散发等多重因素影响，线下消费复苏缓慢。针对线下业务，公司通过推进门店全国化布局，以门店为中心辐射周边，延展经营半径，强化开展离店业务，提升经营效益，2021 年公司实现线下收入同比增长 16.31%，线下渠道销售毛利率也同比上升 0.54 个百分点，保持稳健增长态势。2022 年公司会进一步加快和加大线下门店开拓的速度和规模。

四、杨总你好，零食行业当前同质化比较严重，几家头部企业相互很难拉开距离，在经营上定位上虽然有差异化，但在市场中实际的品牌力相互没有明显的心智占领，请问如何看待近 5 年做出的高端定位，及公司在产品力上如何能持续获得白领阶层的喜爱？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。“良品铺子”品牌自创立以来，一直承载着“良心品质”的高标准追求，逐渐聚集了以追求高品质产品人群为主的顾客群体。良品铺子“高端零食”战略的内涵包括高品质、高颜值、高用户体验三个方面。近年来，公司不断加大研发投入，通过采用先进食品营养健康加工技术，组建了消费者研究洞察的团队，通过寻找新的细分市场和机会，如儿童市场、礼品礼盒、滋补养生等等，聚焦细分市场用户的需求进行品类创新，带来市场份额的提升。

五、公司 2021 年研发出哪些爆款产品？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。2021 年，围绕用户在健康营养方向的口味升级需求，公司聚焦高蛋白猪肉脯市场机会进行品类创新，研发出好吃更营养的“高蛋白肉脯”，借助品牌营销的高效渗透，打造猪肉脯用户心智第一选择，抢占市场先机引领新的增长机会，2021 年猪肉脯系列产品全年终端销售额

突破 5 亿，同比增幅超 41%。同时，针对年轻人防脱发、补气血、美容的需求，公司推出了爆浆芝麻丸、燕窝小椰炖等爆款产品。谢谢！

六、请问 2022 年公司在产品方面会有怎样的布局呢？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。2022 年，公司将持续打造产品创新能力，强化细分市场洞察能力，挖掘细分市场爆款产品的机会；整合技术资源，联动全链路营销能力持续探索有竞争力的爆款产品创新，实现产品领先和渠道发展的双轮驱动。谢谢！

七、公司近期股价持续走低，请问公司管理层是否有市值管理计划？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。管理层十分重视公司的市值管理，但影响公司股票在二级市场表现的因素较多，我们将继续做好研发、运营管理等主营业务，提升公司业绩，同时积极做好信息披露，向广大投资者传递公司价值。

八、注意到公司广源聚创投资有限公司成立以来，参与投资了一些食品生产企业，比如江苏靖哥哥、河南刘米雅等。请问，公司在供应链上投资的愿景是什么，接下来有什么样的具体计划。

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。公司一直致力于与上游供应商建立战略合作伙伴关系，构建智慧化的供应链管理平台，未来公司还将持续加大供应链系统投入，推进供应链深度协同。谢谢！

九、杨总你好，通过长期观察抖音几家公司在直播带货，大家采用的相同的方式吆喝，价格相对偏低，这种低价带来的流量转化率，和复购率相对其他平台如何呢？ROI 具有可持续性吗？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。近年社交电商渠道已成为重要的新流量入口，良品铺子通过聚焦抖音快手平台，抢抓社交电商红利，进一步拓展市场规模。目前，良品铺子在社交电商方面走在行业前列，年货节期间，与重点合作达人合作，实现单场直播成交额突破 5,800 万元；在 2021 年，公司荣获“抖音食品自播专场销售额 TOP1”、“抖音食品行业单日销售 TOP1”等荣誉称号。凭借前期打下的巩固基础，未来公司社交电商业务有望保持良好发展态势。谢谢！

十、酱卤大叔作为独立运行品牌，下一步的运营预期是什么？继续主打平台电商，还是有更多的发展方向。良品茶歇3家店现在运营情况如何？会继续开店，甚至异地开店吗？小食仙第一家线下店已经开始运营，下一步有没有继续开店的计划？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。酱卤大叔是公司在细分领域深耕策略的经营品牌之一，该品牌将持续做好产品创新以满足不同消费场景的需求，未来将通过线上（平台电商、社交电商等）、线下多渠道开展业务；良品茶歇目前经营状况良好，未来将持续拓展相关业务，为更多都市上班族提供营养健康的饮品和茶点以及快捷方便的自助服务；“小食仙 X 良品铺子”儿童零食品牌专营店是专为3-12岁儿童打造的线下“儿童食育乐园”，“育身”和“育心”科学融合的新体验，一站式购物解决方案将带给儿童与家长全新体验，未来公司也将稳步拓展布局。谢谢！

十一、公司在抖音、快手等新渠道销售额已经初具规模，请问毛利和净利水平如何？注意到公司在日本等地铺货，甚至开店，请问海外市场有更大的发展预期吗？

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。新兴渠道处于市场培育期，其盈利水平往往有待提升，但我们也能看到新渠道正处于快速增长阶段，能促进公司销售规模的增长，符合公司全渠道布局的销售战略。目前，公司尚未直接开展海外业务。谢谢！

十二、今年上半年很多婚宴延期到下半年举行，很多小朋友的满月宴也改在下半年办百日宴。看到公司推出了520礼盒，看看后面是否能推出与家庭宴席配套的特色产品，在这方面树立品牌形象。

答：您好，感谢您的宝贵意见，我们会将您的建议反馈给相关部门。谢谢！

十三、第五波疫情已经接近尾声，全国铁路交通逐步正常化，6月20日郑万高铁开通，京武高铁提速，辐射公司战略要地湖北、四川。请问公司铁路周边网点经营情况恢复得怎样了，在新建火车站里是否有布局。

答：您好，感谢您对良品铺子的关注。截至目前，良品铺子已在全国多个高

流量高铁站设有门店。未来，会综合考虑具体火车站的消费群体构成、消费习惯、消费水平、预期客流量等多种因素，确定新开门店选址。谢谢！