

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：2024-004

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	投资者网上提问	
时间	2024年5月31日(周五)上午10:00~11:30	
接待人员	董事长、总经理：杨银芬 副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 独立董事：李四海	
投资者关系活动主要内容		
在上海证券交易所上证路演中心网站，公司管理层通过网络文字互动问答的方式与投资者进行沟通交流。		
主要互动问答部分		
<p>一、董秘你好，请问公司今年在产品端计划打造哪些爆款产品，目前是否已经推出，销量达到多少？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。2024年，公司发布全新品牌价值主张为“自然健康新零食”，同时以“好原料、好配方、好味道”为锚点推动产品升级，全年将推出140余款健康零食，涵盖糕点饼干、素食、果干果脯等品类。目前，首批健康零食主推品之一的野山笋系列新品上市，销售表现亮眼。谢谢！</p> <p>二、公司2023年团购业务表现相对亮眼，今年团购业务会有什么创新突破和规划？</p>		

答：您好，感谢您的关注。2024年，公司将继续深化团购渠道的拓展，优化产品结构，提升服务质量，以实现业绩快速增长。并且，公司将持续关注市场动态，灵活调整营销策略，以应对不断变化的市场环境和消费者需求。谢谢！

三、今年在开店方面的计划？

答：您好，感谢您的关注。2024年，公司将基于不同客群的特征和需求，不断引入新理念、新元素和新价值，对门店模型进行更新和优化；将持续在门店业务强化业务创新，坚持实施“降价不降质”的价格策略，聚焦提升门店业务的经营管理效率和质量，在品牌建设、产品多样化和服务质量上继续深度运营，提升顾客的到店意愿和门店整体经营效益。谢谢！

四、你好，请问贵公司的销售费用非常的高，而研发费用占比很低，是否意味着贵公司未来没有竞争力？

答：您好，感谢您的关注。公司始终重视研发创新工作，研发分为自主研发与合作协同研发等方式，研发投入与研发规划、不同研发方式结构变动、研发项目推进节奏相关。2024年，公司在业内率先提出和倡导“五减”健康零食，围绕天然健康食材、生产过程中减少添加剂两个研发方向，让零食配方更简洁，低负担更健康，持续为消费者提供好吃又健康的高品质零食。今年计划推出140多款升级的健康零食，涵盖糕点饼干、素食、果干果脯等核心品类。谢谢！

五、你好，请问为什么在股价如此低廉的时候，大股东还不断的减持，是否说明贵公司未来没有投资价值？

答：您好，感谢您的关注。公司管理层对公司的长期发展充满信心，将一如既往做好各项经营工作，提升核心竞争力，努力以良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者。此外，二级市场股价表现受市场环境、大盘走势等多重复杂因素影响，请投资者理性对待并注意投资风险。谢谢！

六、大股东二股东竞相减持，公司是否遇到了经营困境！减持是否合法合规！公司管理层是否存在投资者不知道的重大决策情况！公司的信息披露是否及时、合规！

答：您好，感谢您的关注。公司股东系根据自身资金需求作出减持安排，并

且股东已严格按照信息披露要求提前披露了减持计划。公司没有应披露而未披露的事项，并将一如既往地保持稳健经营，努力以良好的业绩回报广大投资者。谢谢！

七、今年一季度，三只松鼠以 36.46 亿元的营收超越良品铺子的 24.51 亿元，成为 A 股休闲食品板块营收第一，对此公司怎么看？接下来销售节奏如何，是否会在二季度提速？

答：您好，感谢您的关注。公司正围绕“强化业务创新，全面提升经营效率”启动新一轮改革，将通过实施门店渠道降价策略、供应链提效、精益生产改善、经营成本优化等方式提升经营效率，回归良品铺子邻家形象，走品质好、价格亲民的路线；当前首要目标是赢回更多消费者，提升良品铺子采购规模和议价能力，以获得长期、可持续的高效供应链能力，为消费者提供更多“高质价比”的产品。谢谢！

八、面对三只松鼠净利润的逐步提高，你们有什么应对措施！面对盐津铺子的高净利润率，你们有什么措施！面对你们线下门店凄惨的经营现状，你们有什么措施！

答：您好，感谢您的关注。公司通过实施门店渠道降价策略、供应链提效、精益生产改善、经营成本优化等方式提升经营效率，未来公司将持续在门店业务强化业务创新，坚持实施“降价不降质”的价格策略，聚焦提升门店业务的经营管理效率和质量，在品牌建设、产品多样化和服务质量上继续深度运营，提升顾客的到店意愿和门店整体经营效益。谢谢！

九、李总您好，公司 2023 年的金分红占净利润比例提升至 50.05%，请问您如何看待公司今年提高分红比例的决定？

答：您好，感谢您的关注。公司分红比例的提升，是基于公司财务状况的稳健发展以及对股东负责任的态度，有利于提升投资者获得感，增强投资信心。谢谢！