

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：2024-005

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	投资者网上提问	
时间	2024年9月24日(周二) 14:00~15:00	
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：龚顺荣	
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、公司今年上半年重点布局健康零食市场，推动产品健康化升级，请问这也是下半年工作重心吗？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。为满足消费者对食品健康营养的追求，2024年良品铺子发布全新品牌价值主张“自然健康新零食”，以“好原料、好配方、好味道”为锚点，持续推动产品升级，在行业内率先提出和倡导“五减”健康零食（即“减盐、减糖、减脂、减油、减食品添加剂”），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。上半年，公司共上新140多款健康零食，包括配料表只有西梅原料的“厚肉西梅干”，用</p>		

提取天然蔗糖发酵物、乳清发酵物来替代防腐剂的 60 天中保面包等等；其中全新升级的野山笋、酥脆薄饼、西梅等销售表现亮眼。公司将持续为消费者提供好吃又健康的高品质零食。谢谢！

二、门店是不少消费者购买零食的主要渠道，公司今年采取了哪些措施吸引消费者进店？措施效果如何？

答：您好，感谢您的关注。公司在门店业务坚持实施“好货不贵”的价格策略，截至上半年，通过供应链降本提效，已累计实现 500 余款产品降价，并在门店内设立特色陈列区，进行代表性产品展示沟通，推动客单数稳步提升，多款单品实现销量翻倍增长。同时，公司持续深化本地生活平台合作，多款产品上市首月即实现销售额破百万。谢谢！

三、您好！请问下半年有何经营规划提高盈利？

答：您好，感谢您的关注。公司当前围绕强化业务创新，来努力提升经营效率。公司已采取在门店渠道对部分产品实施降价策略、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。随着上述措施的稳步推进，预计调整效果将逐步释放，从而提升公司整体盈利能力。谢谢！

四、零食市场竞争激烈，产品同质化严重，请问公司如何提升消费者对品牌的差异化认知度和品牌认同感？

答：您好，感谢您的关注。为了顺应市场需求变化，2024 年公司发布全新品牌价值主张“自然健康新零食”，对高品质零食进一步表达和演绎为“更自然、更健康、更多新体验”。同时，公司以“好原料、好配方、好味道”为锚点推动产品升级，为消费者带来更多健康、美味的零食选择。谢谢！

五、公司在降本增效端有没有采取可行措施，以提升整体经营效益？

答：您好，感谢您的关注。目前，公司在保障产品品质的前提下，围绕产品包装优化、大宗原料锁价、原产地直采、包装集采、配送方式调整等精细化管理方式进行成本控制，充分发挥供应链资源优势，完成了公司本阶段降本目标，供应链成本控制见成效。谢谢！

六、龚总好，您作为公司独立董事，对于上半年，公司在维护全体股东尤其是广大中小股东的合法权益方面的工作成效，请问您如何评价？

答：您好，感谢您的关注。公司在专注做强主业的同时，高度重视对投资者的合理回报，上市以来坚持以不低于公司合并报表中归属于母公司股东的净利润30%的比例对股东实施现金分红，积极维护了投资者利益，与广大投资者共享公司发展成果。

此外，今年上半年，为积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，维护公司全体股东利益，公司制订了《2024年度“提质增效重回报”行动方案》，有效指导公司开展和落实相关工作，助力提高公司经营质量，提升市场竞争力，增强投资者回报。谢谢！