

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：2026-003

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	投资者网上提问	
时间	2026 年 9 月 24 日 (周四) 10:00~11:00	
接待人员	董事、总经理：杨红春 副总经理、董事会秘书、财务负责人：徐然 独立董事：章霞	
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		
1、公司在半年报中多次提及“一品一链”战略。请问该战略在上半年具体实现了多少比例的采购成本下降？在推出厚切苹果圈、果汁酵素西梅等爆款单品时，供应链端的响应速度和品控体系是否经受住了销量激增的考验？ 答：您好，感谢您的关注。公司“一品一链”战略通过锁定核心原料基地、深度协同上游供应商，实现降本增效，也带动了上半年综合毛利率提升。上半年公司陆续推出厚切苹果圈、拇指风干鸡肉、蓝莓桑葚全麦面包、果汁酵素西梅、十蔬米饼等多款新品，依托“一品一链”专属供应链，厚切苹果圈、果汁酵素西梅等爆款单品成功应对了销量增长带来的供应链以及品质考验。后续公司将持		

续深化该战略建设，着力打造更多具备市场竞争力的大单品。谢谢！

2、公司近期新开的 7.0 门店是一个怎样的店型？开业以来的营业额和客流表现如何？新店型有拓店计划吗？

答：您好，感谢您的关注。7.0 新鲜健康食品门店是公司迭代升级的新一代店型，重点加大现烤现制、冷链冷卤、日配短保类产品供给，从传统休闲零食向早餐、代餐、下午茶、宵夜等多元消费场景延伸，同时配套数字化手段管控商品效期与新鲜度，为消费者带来全新的到店体验。该店型目前尚处在试点打磨阶段，公司会持续跟踪试点门店的消费者反馈与运营表现，审慎确定后续拓店节奏。谢谢！

3、公司对新鲜零食这个业态怎么看？

答：您好，感谢您的关注。消费端对新鲜、短保、现制类食品的需求正在持续提升，新鲜零食是休闲食品行业重要的发展方向，但该业态对冷链供应链、门店运营损耗管控、产品迭代能力都提出更高要求。公司正围绕“自然健康新零食”品牌主张，积极通过 7.0 新鲜健康食品门店开展相关业态试点，来匹配新鲜零食的经营要求，积极把握行业市场机遇。谢谢！

4、请问目前公司的 7.0 门店，与金粒门等同行比较有啥不同？

答：您好，感谢您的关注。公司新升级的 7.0 门店是企业品牌定位向“新鲜”和“健康”两个核心价值的聚焦。这一聚焦基于城市家庭消费需求的确切性趋势，依托品牌二十年积累的供应链、数字化与组织能力，经过一年多筹备与分布式门店验证，现已进入实施阶段，目前开业一家门店。新鲜健康食品 7.0 门店从产品结构、配方工艺到数字化运营均有系统性升级。谢谢！

5、上半年公司综合毛利率约为 26.77%，同比提升了 2.35 个百分点，销售费用基本持平。请问这 2.35 个百分点的毛利提升，有多少是来源于“一品一链”带来的采购降本，多少是来源于产品结构的优化？在下半年，随着抖音等社交电商渠道的持续投入，销售费用率是否有进一步上升的风险？

答：您好，感谢您的关注。公司上半年综合毛利率取得同比提升，是“一品一链”供应链降本、产品结构优化等多项因素共同叠加形成，共同推动毛利率修

复。下半年公司会积极把握抖音等社交电商渠道的业务机会，同时坚持费用精细化管理，合理规划营销资源投入。公司下半年经营情况，请以后续披露的定期报告为准。谢谢！

6、你好，今年为何公司没有再收到任何政府补助了？

答：您好，感谢您的关注。公司政府补助情况主要受各地相关政策影响。谢谢！

7、杨总您好，结合 2026 年半年报，公司上半年加盟渠道和直营零售渠道收入分别同比下降 11.72%和 12.10%，线下门店仍在持续收缩。与此同时，公司推出了融合零食与生鲜的“鲜生活”社区门店。请问管理层如何看待当前线下基本盘的流失？在门店数量减少的情况下，如何通过“鲜生活”等新探索盘活存量资产？该业态目前的单店模型是否已经跑通，未来是否有明确的规模化复制规划？

答：您好，感谢您的关注。公司当前正主动优化线下渠道，聚焦提升单店经营质量，受此影响相关渠道收入下滑。“鲜生活”门店是公司围绕现有消费场景进行延伸性探索的新业务，目前开业一家，处在试点打磨阶段。谢谢！