

证券代码：300783

证券简称：三只松鼠

三只松鼠股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2023 年第三季度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 10 月 27 日
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：章燎源先生 董事、董事会秘书：潘道伟先生 财务总监：周庭先生 独立董事：黄钟伟先生、吴声先生
投资者关系活动主要内容介绍	交流问答 1、公司 2023 年第三季度营收利润恢复双增，请问本季度营收增长的原因有哪些？ 答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司坚定且彻底地执行“高端性价比”总战略，较为彻底地形成了“全品类+全渠道”的全新基本盘。同时，战略变革阶段，公司渠道、品类等前台部门与货品、物流、供应链等中后台部门，全部践行以“高端性价比”总战略为牵引的“泛品销合一”，从而实现第三季度营收 38.56%和扣非净利润 175.39%的双增长！感谢您的关注。 2、公司的“高端性价比”战略，怎么处理好对消费者让利，又能保持合理的利润之间平衡？

答：尊敬的投资者，您好！“高端性价比”战略的本质是为消费者提供更加质高价优和丰富的坚果零食。产品性价比的提升并非单一让利，而是通过供应链全链路的优化确保产品品质的同时实现利润的溢出，并将这部分利润让渡给消费者，从而实现高质的同时兼具性价比。目前，在制造端，公司已自主投资建设每日坚果、夏威夷果、碧根果等示范工厂，在规模优势的带动下产量逐步提升，生产成本逐步优化，成品良率逐步改善；在采购端，公司与行业全球知名企业或农场直接合作，如全球第一大蔓越莓农场 Ocean Spray、全球第一大开心果农场 Wonderful、全球第一大碧根果农场 Easterlin、全球知名夏威夷果农场 Golden 等，积极发挥规模集采效应；在交付端，公司结合渠道策略调整全面升级物流交付模式，在自有仓储业务基础上，积极探索产地仓和云仓模式，联合上游多家供应商推动工厂直发，进一步降本增效。感谢您的关注。

3、请问公司在抖音渠道的表现如何？打法分享？

答：尊敬的投资者，您好！短视频电商是公司全渠道布局中的重要组成部分。报告期内，公司以“高端性价比”为战略指引，结合抖音渠道特性，转向基于大单品的可持续经营新模式，打造 500g 罐装每日坚果、随心装夏威夷果、鳕鱼肠等千万级单品，实现抖音渠道营收高速增长，稳居休闲食品板块第一。感谢您的关注。

4、三只松鼠三季报显示小鹿蓝蓝报告期内营收同比增长超 70%，请问增长的原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！小鹿蓝蓝是公司孵化的子品牌，主要产品为儿童零辅食及功能营养品。报告期内，小鹿蓝蓝在集团“高端性价比”总战略指引下，通过升级重塑供应链实现产品竞争力的持续提升，并通过快速上新十余款功能营养品，打造功能软糖、维 C 直饮粉等爆款产品，销售势头良好，从而带动整体的高速增长。感谢您的关注。

5、请问目前为止，公司自有品牌社区零食店开出多少家？针对这一业态未来有何规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司社区零食店以“高端也能性价比，一次定出真底价”为经营理念，通过自有品牌及供应链升级去除品牌溢价，

从而为广大社区家庭提供丰富的质高价优好零食。目前，公司已在安徽、江苏、浙江等区域开出约 70 家店铺，未来将进一步加速布局。相关数据请详见公司于法定平台披露的公告。感谢您的关注。

6、请问公司的国民零食店和其他的量贩零食店有什么区别？

答：尊敬的投资者，您好！公司社区零食店在以下方面具备差异化：（1）坚持以自有品牌为主，为消费者提供超千款精选零食；（2）坚果核心品类具备自主生产能力，从而保障质高价优；（3）深耕全品类供应链，在 OEM 模式基础上，导入全面质量管理体系，并通过自有研发与检测体系赋能供应商，从而实现对品质的更强把控。感谢您的关注。

7、面对线下量贩零食市场快速发展，请问公司如何加速开店、面对竞争？

答：尊敬的投资者，您好！公司作为具备全国化品牌势能、坚果核心心智品类、全品类优质供应链等差异化优势的上市公司，具备一定的“后发优势”。同时公司门店管理团队具备经营千家门店的成熟经验，目前已在安徽、江苏、浙江等区域开出约 70 家店铺。未来随着单店模型的持续优化，公司将进一步加速布局。感谢您的关注。

8、请问公司目前产品自产比例多少，未来两年规划如何？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司已自主投资建设每日坚果、夏威夷果、碧根果等示范工厂，同时公司还与世界 500 强翱兰国际共同成立合资公司，主要生产巴旦木、腰果等产品。目前坚果品类中核心大单品已基本实现自主供给。未来公司将在规模优势的带动下，持续稳定地提升产量，进一步降本增效。感谢您的关注。

9、请问今年应对消费降级，我们产品定价策略有没有做出相应调整？

答：尊敬的投资者，您好！真正的消费升降级不以价格的上涨或下降来定义，而是消费者有更多可选择的商品和更好的满足自己需求，所以公司将“高端性价比”作为集团总战略，逐渐形成“全品类+全渠道”的全新基本盘，更好更快的接近消费者需求，从而提供更多丰富、健康、质高价优的休闲食品。感谢您的关注。

10、有观点认为今年的业绩增长是“省”出来的，您对此怎么看？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！“高端性价比”战略就是要“该省省、该花花、确保品质，降本增效”。新一轮增长是在该战略指引下，通过产品力的持续增强、运营的精细化、供应链的升级、组织的“泛品销合一”协同所共同造就并具备可持续性的。感谢您的关注。</p> <p>11、请问怎么看零食行业的未来？如何提高净利率？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！休闲食品行业具备广阔的发展机遇，“既好吃又便宜”的底层消费需求更是推动了全域化供需关系的大变革。未来，公司将紧抓行业机遇，坚持主业发展，以优质渠道牵引供应链变革，通过重塑消费者到供应链全链条中的流通效率，推动运营改善与供应链升级并行来进一步改善净利率。感谢您的关注。</p> <p>12、乘着营养又健康的零食类品牌，请问未来三只松鼠有信心成为天花板级的存在吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在董事长带领下，始终保持创新，勇于自我变革，积极面对挑战。特别是今年以来，公司明确“高端性价比”总战略，营收同比情况从第一季度的-38.48%，快速回升至第三季度的+38.56%，并实现基于“全渠道+全品类”新基本盘的可持续增长。当前，公司全体上下充满战略信心！感谢您的关注。</p> <p>13、请问如何开拓即将到来的年货节？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司将在“高端性价比”战略指引下，持续为消费者提供质高价优的坚果零食，并通过渠道与产品部门的协同，以及串联货品、物流、供应链等部门的“泛品销合一”组织，打一场遥遥领先的年货之战。感谢您的关注。</p> <p>14、公司股价持续低位，请问贵公司对未来发展前景有无信心？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司管理层对长期高质量发展充满信心。在“高端性价比”战略指引下，公司已构建“全品类+全渠道”新的业绩增长基本盘，整体经营情况逐季改善。相信业绩好了，市值也会配称公司的价值，我们会更加努力用更优的业绩回报股东们的支持。未来，我们有信心从“一只松鼠”重新回到“三只松鼠”。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023年10月27日
----	-------------