

公司代码：603719

公司简称：良品铺子

良品铺子股份有限公司  
2023 年年度报告摘要



## 第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

### 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2023 年 12 月 31 日，母公司报表中期末未分配利润为人民币 599,625,261.93 元。

根据《公司法》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》、公司《章程》和公司《未来三年（2023—2025 年）股东分红回报规划》，现拟订公司 2023 年度利润分配预案为：以权益分派实施时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 2.25 元（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本。

如执行上述预案，截至 2023 年 12 月 31 日，公司总股本 401,000,000 股，以此为基数计算，本次将派发现金红利 90,225,000.00 元（含税）。公司本年度现金分红金额占 2023 年度实现的归属于公司股东的净利润的 50.05%。

如在本预案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司参与分配的股本总数发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，后续总股本变动情况将另行公告。

本次利润分配预案尚需提交股东大会审议。

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	良品铺子	603719	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	徐然	罗丽英、孟妍
办公地址	武汉市东西湖区航天路1号良品大厦	武汉市东西湖区航天路1号良品大厦
电话	027-85793003	027-85793003
电子信箱	dongban@lppz.com	dongban@lppz.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### （一）公司所处的行业

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（中国证券监督管理委员会公告[2012]31号）的规定，公司所属行业为零售业（分类代码：F52）。从公司经营的主要产品以及经营模式来看，一般认为公司业务属于休闲食品行业。

#### （二）行业发展阶段与趋势分析

##### 1、行业特征与发展阶段

休闲零食是消费者在闲暇和休息时所吃的食品，具备覆盖人群广、用户生命周期长、客单价低、消费频次高等特点。零食消费场景丰富，产品形态多样，品种多、规格多，口感美味、安全健康、性价比、品牌、功能成分、包装颜值是消费者考虑的最重要的因素。消费者多样化、多变、爱尝鲜、冲动购买等特征使得零食行业产品更迭和渠道变迁速度较快，而每一轮大的产品更迭和渠道变迁都对应巨大的产业发展机会。

根据中商产业研究院最新数据，2023年我国休闲零食市场规模9,286亿元，预计2024年市场规模超过万亿。从消费量上来看，我国人均休闲零食消费量仅为全球平均水平的1/2、日本的1/3、美国的1/5，市场空间广阔。由于休闲食品行业进入门槛相对低，行业参与者众多且新玩家不断出现，品牌集中度较低，呈现完全竞争的市场状态。

从产品更迭看，包装烘焙、肉类零食等新品类增长速度为行业大盘的1.5倍以上，为最值得关注的市场。糖巧、饼干、膨化、包装坚果、冰激凌等品类增长速度低于行业大盘，新锐品牌不

断通过新价值主张打开新的市场空间，存在品类创新的空间。

从渠道变迁看，根据欧睿国际 2023 年数据测算，线下渠道占据休闲食品流通份额的 82.6%，零食专卖店、便利店等现代渠道不断挤占传统夫妻店的市场份额，渠道升级趋势延续；线上渠道占比约 17.4%，传统电商平台增长放缓，线上流量向优质产品和内容化的电商平台集中。

总体来看，休闲零食行业处于中高速增长、市场充分竞争、产品和渠道创新层出不穷的发展阶段，能够准确把握消费者需求、创造消费者价值的企业将在未来获得竞争优势。

## 2、行业发展趋势

整体来看，休闲食品行业消费分级趋势明显，需求呈现多元化特征。消费者对于好食材、好味道、低负担、有营养、更新鲜、有面子的诉求是广泛存在而且持续增加的。在面向全国、全客群的休闲零食行业，消费者的消费偏好差异也是客观存在的，低糖、低盐、低脂、无添加已成为大多数家庭消费者的必备选项，混搭风味、口味刺激、新奇口感备受年轻消费者喜爱，便利购买、经济实惠、选择多样更是多数消费者的共同需求。由于中国消费人群基数巨大，任何一种消费者选择背后都是巨大的市场。面对日益增加的多元化需求，休闲食品企业必须针对多样化的需求精准开发产品，形成多样化的产品矩阵，并通过最有效率的方式把价值传递给消费者。

无限贴近消费者成为关键要素，近场化、内容化业态发展迅速。由于休闲零食存在冲动购买、所见即所得等特征，能否让消费者随处可见、随处可买成为品牌吸引消费者的重要因素，无论是线上还是线下都呈现明显的近场化、内容化特征。在线下，主要服务社区用户的便利店与零食店近年来凭借更丰富的商品、更好的消费体验、更高的性价比实现高速增长，成为促进零食行业发展壮大的重要力量。贴近消费者，围绕目标消费群体密集开店，为消费者提供便利、多样、优质的产品 and 体验，成为线下门店成长的重要动力。从线上业态看，即时零售平台迅速发展，有效扩大门店覆盖半径，为休闲零食品牌获取新流量、更好地服务用户提供基础；内容化、社交化的平台在吸引更多的年轻消费者，为休闲零食平台提供更宽广的与消费者互动的阵地。

面对逐渐成为消费主力军的 Z 世代群体，对于休闲食品行业来说既是机遇又是挑战。Z 世代消费者拥有更强的消费能力，需求更多元化和个性化，更容易受到社交媒体的影响。要面向主力消费群体不断变化和迭代的消费需求，休闲零食企业不仅要适应年轻人追求的新鲜、健康的生活理念，还要使用年轻人乐于接受的品牌表达方式，更要把控全链条的产品品质与交付质量，这对于休闲零食企业全渠道、全产业链的资源整合能力和运营效率都提出更高的要求。

### （三）公司行业地位

良品铺子深耕休闲食品行业 17 年，是全国驰名商标，是全渠道发展的休闲食品企业之一，销

售规模处于休闲食品行业前列。2020年公司作为上海证券交易所首家“云上市”企业登陆A股市场，成为国内“高端零食第一股”。根据中华全国商业信息中心《2022年零食市场研究报告》的数据显示，良品铺子2015-2022年连续8年高端零食全国销售领先。

#### （一）公司的主要业务

作为一家以产品创新和渠道发展双轮驱动，经营全品类零食，多品牌运营、全渠道均衡布局、全产业链协同的平台化、数字化、产品科研创新型零售企业，公司主要从事休闲食品的研发、采购、销售、物流配送和运营业务，致力于为消费者提供更高品质的产品和服务，满足用户对不同健康营养成分、不同购买任务、不同使用场景的细分需求。

报告期内，公司主要业务未发生变化。

#### （二）公司的主要产品

##### 1、公司拥有丰富的产品线

为了满足不同用户不同场景下的需求，公司设立丰富的产品线：包括肉类零食、海味零食、素食山珍、话梅果脯、红枣果干、坚果、炒货、饮料饮品、糖巧、罐头果冻、花茶冲调、烘焙糕点、饼干膨化、方便速食、礼品礼盒、儿童零食等产品线。

##### 2、公司以用户的细分需求为导向提供多类产品

公司持续采用以顾客需求为导向、为顾客创造价值的产品策略，向“自然健康新零食”产品方向升级，持续完善产品矩阵。公司针对学龄儿童、健身人群、爱美人士、白领上班族、企事业单位等客群分别推出了儿童零食、健身零食、胶原糖果零食、早餐晚餐代餐、节庆送礼等多类产品。

#### （三）公司主要业绩驱动因素

报告期，公司围绕用户需求研发产品，持续在细分市场进行产品创新探索，通过优化产品运营模式，助力新品上新，打造了多个千万级新品；持续深耕供应链，提升产销效率；深入全渠道经营，精细化运营，推动业务持续优化改善。

#### （四）公司的经营模式

公司以用户的细分需求为导向进行产品创新，以领先的食物健康营养技术为支撑，制定原料、产品工艺与配方的质量规范与标准，向上游供应商采购产品，完成严格的产品质量检验后进行收货、仓储、发货等动作，最终通过完善的全渠道网络将产品销售给用户，为用户提供高品质产品和服务。

##### 1、研发模式

公司在市场洞察中研究细分用户的不同需求，同时根据市场上的新型技术，有针对性地选择细分的产品品类纳入年度研发规划形成产品研发需求，根据需求类别采用自主深度研发、委外合作研发等多种方式支撑和快速响应需求。自主深度研发是以自身的科研团队为主导，独立或者整合国内外外部科研力量研究和开发新原料、新配方和新工艺技术进行研发创新，输出具有更好营养健康价值和口感，能够满足用户需求的产品。委外合作研发是公司邀请行业内有丰富行业经验、有创新能力的企业共同参与开发，设立评审专家组对技术及产品进行评审，主要适用于对现有产品进行迭代，增加产品新口味满足顾客多口味的需求、提升产品口感给顾客带去更好的体验、创新产品形态让顾客感官更愉悦等。同时，公司以食品科学技术做支撑，围绕研发创新开展了工艺改善、绿色环保、产品标准完善、降本增效、品质提升等工作。

## 2、产品运营模式

公司的产品运营模式是以公司战略意图、市场分析、顾客需求洞察为基础，以新品创新和成熟产品运营为核心，包含产品开发规划、单品企划设计、研发与开发、产品测试与试验、上市与交付、成熟运营、产品退市等七大业务流程，为满足不同消费人群对休闲食品的不同需求提供有力支撑。

## 3、供应链管理模式

公司建立了以供应计划为调控枢纽，以物流管理为供应保障，以质量管理为安全保障，对产品的采购、仓储、物流、交付进行全流程控制和管理的供应链管理模式。

在供应计划环节，公司根据各渠道的销售历史与趋势预测，分期间对商品的销售和供应进行分解预测，制定采购计划，提升采购效率。

在采购环节，公司与优秀供应商合作，采取锁定全球优质大宗原料等措施，保障产品质量，优化采购成本。公司还实施“以销定采”的模式精准地、有计划地采购定制和非定制的产品，极大地缩减库存周转率，保证产品到达消费者手上的新鲜度。

在仓储物流环节，公司全渠道共享模式管理库存，在接到订单后，能够从最近的仓库以最优的方式进行订单物流交付。公司应用的 EWM 系统还与各物流承运商的系统实现了数据共享，使公司能够监控到订单的实时状态并对订单进行时效和异常管控。

在产品质量保障方面，公司制定了全面覆盖的产品质量控制体系，通过供应商准入管理、供应商评估考核和淘汰管理、工厂质量管理、食品安全检测管理等监管措施保障全链路食品安全，为了确保产品品质的稳定与高标准，公司制定了严苛的产品生产质量标准书和多维度验收标准书，建立了自己的产品检测中心，通过了国家级实验室（CNAS）认证，覆盖产品入库到上市销售后

的全部环节，同时根据业务变化，不断完善全过程质量管控流程，形成了全流程的产品质量安全管控体系。

#### 4、销售模式

公司采取以门店为核心的全渠道销售模式，广泛通过线上、线下各类渠道向用户提供产品和服务。目前，公司已布局门店渠道、平台电商渠道、社交电商渠道及团购渠道，构建了与用户实现交互的全方位触点，及时、准确地响应用户需求，智能推送与用户需求相匹配的信息，向“不断接近终端、随时提供服务”的全渠道布局升级。

##### (1)门店渠道

公司拥有体系成熟、发展稳健的门店渠道，分为直营门店和加盟门店。直营门店由公司在线下市场开设良品铺子品牌的连锁式休闲食品专卖店，公司是门店的唯一投资方，门店的资产、负债、盈亏归属于公司，由公司统一管理，直接面向终端消费者销售商品。加盟门店由公司许可加盟商使用公司的品牌资源、技术资源、运营资源在线下开设良品铺子品牌的休闲食品专卖店，加盟商是门店的投资者，门店的资产、负债、盈亏归属于加盟商。根据公司与加盟商签订的《特许经营合同》的约定，公司向加盟店提供商品和管理服务，加盟店向公司支付商品采购价款、特许经营费用。门店经营活动不仅限于店内，而是主动辐射周边，延展至单客离店经营，依托门店、链接平台，经营线上资源和工具，提供到家、门店团购、社区团购、在线互动等差异化经营服务，多维度拓展和经营店圈流量。

##### (2)平台电商渠道

平台电商渠道是指在第三方电子商务平台上从事 B2B（例如天猫超市、京东自营等）和 B2C（例如良品铺子天猫旗舰店、良品铺子京东旗舰店等）的业务渠道。公司基于用户购物需求及网络购物习惯偏好，搭建全域营销的数据中台，数据化洞察分析用户的不同需求，精准匹配货品内容和触达渠道，满足消费者线上美味购物需求。

##### (3)社交电商渠道

社交电商渠道是指通过图文、短视频、直播的新媒体内容形式建立粉丝与品牌的互动，并借助 MCN 机构、达人合作带货及直播等形式，实现商品销售的电子商务活动的渠道（例如抖音、快手渠道等）。公司通过商城、自播、与 MCN 机构/达人合作等多种形式与消费者进行互动和沟通，有效提升了品牌知名度和用户黏性。

##### (4)团购渠道

公司以城市为单位、针对用户大批量采购或定制采购需求的团购渠道开拓团购代理商，进行

品牌及产品推广、销售渠道网络搭建与经营服务管理。团购业务深耕城市网络、建立长期良好的客户关系网络，现已形成核心爆款产品池及礼品定制自选服务，提供“员工福利”、“商务礼品”等场景的产品解决方案。

报告期内，公司的经营模式没有发生重大变化。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	5,521,460,814.80	5,035,859,789.33	9.64	5,429,789,111.43
归属于上市公司股东的净资产	2,489,308,020.59	2,398,802,268.69	3.77	2,145,654,599.85
营业收入	8,045,888,960.40	9,439,614,030.51	-14.76	9,323,612,113.46
归属于上市公司股东的净利润	180,285,890.50	335,475,973.76	-46.26	281,534,491.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	65,141,846.21	208,925,410.89	-68.82	205,910,494.68
经营活动产生的现金流量净额	1,279,759,894.98	102,842,955.13	1,144.38	412,174,692.07
加权平均净资产收益率(%)	7.43	14.86	减少7.43个百分点	13.18
基本每股收益(元/股)	0.45	0.84	-46.43	0.70
稀释每股收益(元/股)	0.45	0.84	-46.43	0.70

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	2,384,725,480.36	1,601,992,723.55	2,012,774,891.23	2,046,395,865.26
归属于上市公司股东的净利润	148,689,677.18	40,616,370.40	1,998,370.05	-11,018,527.13
归属于上市公司股东的	106,960,782.68	16,760,515.13	-2,078,835.09	-56,500,616.51



扣除非经常性损益后的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	302,683,002.10	383,176,904.58	274,881,051.78	319,018,936.52

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

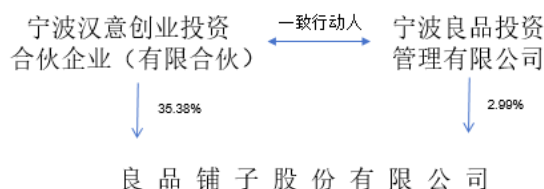
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					46,265		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					45,190		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
宁波汉意创业投资合伙企业（有限合伙）	-7,704,200	141,871,394	35.38	0	质押	55,700,000	其他
达永有限公司	-17,040,000	104,456,526	26.05	0	无		境外法人
HH LPPZ (HK) Holdings Limited	-5,969,500	12,030,644	3.00	0	无		境外法人
宁波良品投资管理有 限公司	0	11,970,120	2.99	0	无		境内非 国有法 人
宁波艾邦投资管理有 限公司	-5,500,000	3,461,500	0.86	0	无		境内非 国有法 人
良品铺子股份有限公 司—2023 年员工持股 计划	3,016,600	3,016,600	0.75	0	无		其他
宁波汉亮奇好投资管 理合伙企业（有限合	-1,125,500	2,813,913	0.70	0	无		其他

伙)							
广发证券股份有限公司	2,279,257	2,806,224	0.70	0	无		境内非 国有法 人
宁波汉林致好投资管理合伙企业(有限合伙)	-1,440,000	2,499,413	0.62	0	无		其他
宁波汉宁倍好投资管理合伙企业(有限合伙)	-1,560,000	2,379,413	0.59	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1) 截至报告期末, 宁波汉意、良品投资系一致行动人。 (2) 截至报告期末, 宁波汉亮、宁波汉林、宁波汉宁、宁波汉良系一致行动人。 (3) 截至报告期末, 宁波汉意的大股东杨红春担任良品投资的执行董事和法定代表人; 宁波汉意的合伙人之一杨银芬担任良品投资的监事。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

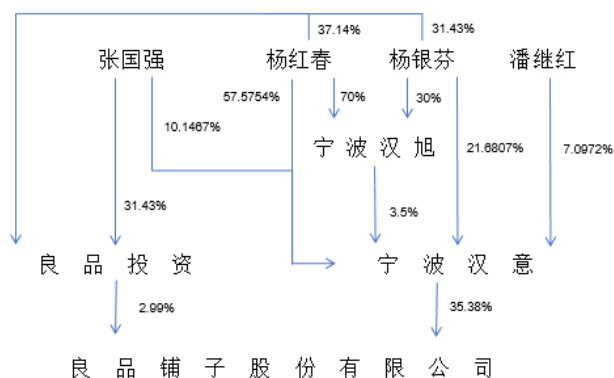
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期，公司积极部署与调整经营策略应对市场变化，聚焦单店运营效率提升，强化业务创新；礼品礼盒产品线在 2024 年年货节期间表现较好，销售额同比增长达 25%。同时，公司整合供应链资源，持续为消费者交付更美味、更高质价比的好零食，实现“降价不降质”。2023 年度，公司实现营业收入 80.46 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.80 亿元。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用