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：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研□分析师会议  □媒体采访□业绩说明会  □新闻发布会□路演活动  □现场参观  ■其他 （通讯交流会） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司 吕若晨、中金公司 王亦沁、Ci investment Phoebe Hong、HSZ GROUP 武廷丽、富国基金 赵琦琦、宏利资产 王思涵、Veritas Raynone Foo、农银汇理基金 李春梅、云映资产管理有限公司 Tereic、中国银行 陈佳楠、正平资本 寇媛媛、中国守正基金 刘水茵、中银香港资产管理有限公司 叶允平、Rengts 严盛乐、万海证券 刘习羽、国泰君安证券 孙雨萌、MATTh 纪媛媛、SLAM 苗海、云映资产管理有限公司 Chloe、思博资本 孙瑞莹、淄博资产 孙洋、晨夕资本 Bincent Qin、国元证券 张楠、蓝藤资本 贺依依、Dymon Ronie、Point72 Asset Management 贺美琪、东亚联丰投资 黄明君、大禾住银投信 Alan、工银资管全球 王子洋、ZENAS Licong、afeex 尹客成、南方东英资产管理有限公司 陆彦、新成资本 林仁、高盛资产 关少平、瑞银资产 陈祝鸿、UBS Wendy Ouo、中金公司 顾丹夏、施罗德基金 邱艾敏、日兴资产管理 Ping Ziji、方瀛资本 闫宇光、惠理基金 何佩诗、群忆投资 王国强、野村投信 吴伟、台基投资 颜良宇、凯基资产 吴志文、君茂资本 刘娜、国信证券 张耀、西南证券 李超、鹏华基金 马猛、银华基金 周晶、基石资本 金越、兴全基金 邓全文、中欧瑞博投资 瞿诗明、深圳恒盈资产 吴齐、深圳裕晋投资 万华、领骥资本 尤加颖、深圳裕晋投资 陈鑫、善道投资 张磊、国信证券 杨蓓、明达资产管理 葛昊青、平安信托 彭文亮、易金安投资 孙黄坤、尚诚资产管理有限责任公司 王宏州、裕晋投资 石宁、景顺长城投资 邓敬东、东方阿尔法基金 竺艺、屈山资产 李晓生、万家资产 严璐、华安基金 丁小婷、上海兴聚投资 白铂、富国基金 郭舒洁、兴证投资管理有限公司 刘璐丹、弘毅远方基金 戴家伟、中银国际证券 刘航、汇丰晋信基金 苏博、鹏华基金 康志彦、鑫元基金 王鹏程、至璞投资 于逸凡、华安基金 王旭冉、陆宝投资 李旭东、核子资本 燕丰林、同犇投资 王卫丰、银河基金 施文琦、红筹投资 胡冰、上海域秀资产 司丹、丹裔投资 朱廖、希业资金 张诗悦、民生资产 高兵、西部证券自营部 周密、趣时资产 刘志超、兴聚投资管理 谭一苇、上海前瞻资产 石魏平、宏尚资产 杨晓东、北京宏道投资 丁开盛、瑞柏资本 钟寻、永灵通投资 王平、元大证券 贾瑞林、泰旸资产 王佳琦、上海彤源投资 左爱梅、太平资产管理有限公司 孙宛、上海银行基金 程旭、青骊投资 孟博、上海鼎锋资产 田江、大华银行 黄洁琼、兆天投资 邓怡、东吴基金 朱冰兵、六禾投资 石嘉静、歌斐资产有限公司 邓燕、平安养老保险 朱丽丽、西部利得基金 林静、华宝基金管理有限公司 薄玉、盛宇投资 吴继中、申万宏源证券 孙毓晨、浦银安盛基金 王爽、复星集团 罗彤、景林资产 郑卉予、财通基金 童若凡、中泰证券 郑日、兴正资产管理 姚姗、富达基金 盛楠、泓澄投资 项洪波、中金公司 周月郎、WT Capital 房洛禾、中信证券 罗拉、银华基金 魏卓、申万宏源证券 培慧雨、东吴资产管理有限公司 刘诗佳、北京观富资产 王达、平安资产管理 李杨、中信证券 罗翔、橡树岭资本 张蒙、北京征金资本 蔡硕、中泰资产管理有限公司 朱黎杰、中国农业银行 公晓晖、中信建投基金 孙文、民生加银基金 李德宝、博泽资产管理 谢莹莹、亚太财险 孙馨、康曼德资本 廖于思、农业银行 赵唯佳、润晖投资 王维、海智资本 尹振宇、信达证券 王乐、民生加银基金 王天星、天安人寿保险 袁野、民生信托 贾凤娟、林生投资 程远望、中金公司 林婧婷、中信证券 王亚楠、泰康资产 宋仁杰、泰康资产 于海峰、广发基金 刘霞、青岛四季投资 王硕、国金证券 顾银尚、杭州凯岩投资 高邃、汇谷投资 扬阳、大成基金 韩依蒙、长乐汇资本 张辰权、长金投资 丽丽、奇点基金 周琪、泰康资产 王成、敦和资管 汤晨正、浙江永禧投资管理有限公司 陈淑婷、浙江永禧投资 陈淑婷、善道投资 赵一凡、同方证券 王婧媛、裕晋投资 吴柠彬、中欧瑞博投资 李进、晓扬投资 宾宏辉、深圳裕晋投资 唐琴、申万菱信基金 满真、东方证券 蔡玉伟、中欧基金 王海亮、林孚投资 姜军、上海博度投资 叶炳喜、兴全基金 乔迁、趣时资产 熊林、长见投资 唐祝益、东方证券 韩冬、中国国际金融股份有限公司 张昕璇、中海基金 何文艺、东方证券自营部 李珂文、中国平安资管 陈徐姗、观富资产 唐天、蔚超资本 宋超、博颐投资 张宇涛、上海金舆资产 王琦、国泰基金 林小聪、海富通基金 刘海啸、中金公司 陈文凯、申万菱信基金 卢阳、白鹭资产 高游佳、中欧基金 曹进飞、观合资产管理有限公司 王曾波、开心龙基金 黄清、天弘基金 田俊伟、凯斯投资 何洪军、东兴证券投资部 刘佳玮、建信保险资管 何利丽、兴业证券自营部 冯一雪、华泰保险资产管理有限公司 杨林希、源乘投资 刘建忠、招商银行 戴小西、天鸿基金 张婧、长盛基金管理有限公司 郝珍、嘉实基金 刘杰、广发证券 王斌、拾贝 王鑫、毅恒资本 谢宽、高毅资产 张家伟、建信基金 王麟锴、广发基金 谢轩璇、天安财险 苏洋、民生信托 陈远望、华夏财富投资管理有限公司 李姗姗、煜德投资 蔡建军、泰达宏利基金 鲍强 |
| 时间 | 2019年8月30日15:00-16:00 |
| 地点 | 安徽省芜湖市弋江区芜湖高新技术产业开发区久盛路8号 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、董事会秘书：潘道伟  财务总监：周庭  证券事务代表：房尚任  证券事务代表助理：段丹丹 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司如何看待中长期利润率水平？**  答：公司是一家制造型自有品牌多业态零售商，致力于以数字化为驱动，实现供应链的前置和组织的高效率，最终实现零售和制造一体化，输出质高价优、新鲜、丰富、便利的零食。  “质高价优”要求公司须积极通过产业链和互联网优势，在供应链中产生溢价，为消费者、供应商留出利益；而休闲零食行业当前所处的初级竞争阶段，决定了公司要把扩大销售规模，抢占市场占有率作为首要目标，销售增长快于利润增长的局面将继续保持。中长期看，公司毛利将保持稳定。  公司积极拓展多元化渠道，利用对商品的洞察能力建立商品矩阵，并不断开拓下沉市场，全面促进业绩增长，公司净利将稳中向好。  **2、请问公司618的战况，以及为双十一做了哪些准备工作？**  答：公司积极洞察消费趋势，运营中采取下沉策略，获取新增用户，积极创新开发新品，得益于烘焙、肉食品类的增长，618期间松鼠电商平台销售5.19亿，增长率超过平台大盘。松鼠对双十一有着自己独特的理解，公司将会保持一贯以来的每年双十一都是真实的回馈主人，提供质高价优的产品，相信今年的双十一也是一个值得大家期待的双十一！  **3、公司对线下业务有没有什么特别设计？**  答：公司将会通过投食店和松鼠联盟小店积极布局线下业务，核心是把线上的优势通过数字化战略在线下供应链和渠道端重做一遍。具体表现形式上，伴随线下业务体量的增加，公司将从克重、陈列、设计、SKU规划选择等多个方面匹配更适合线下销售的商品，并不断对投食店、联盟小店进行创新，实现更贴近消费者场景。  **4、公司松鼠联盟小店怎样选址？**  答：公司为联盟小店店主提供选址模型和数据支持，在选址地点、各区位利弊等各方面对店主进行建议，并传授客户调查、租店谈判、店铺布置等技巧。但考虑到小店店主通常为本地居民，对城市闹市区及人流量的把握更加准确，具体地址仍由店主自主选择，公司结合店长提交的选址报告、商圈等做审核。  **5、如何解决线下小店价格比线上高的状况？**  答：公司立志要为消费者提供“质高价优新鲜丰富便利”的快乐零食，线下小店可以很好的解决“便利”的问题。  线下运营场景与线上有所不同，公司为小店设置了建议零售价，该价格参考了线上及投食店商品的定价，小店店主也可根据商圈情况、当地GDP和收入等因素，对建议零售价进行浮动。此外，线上线下业务场景差异较大，线下小店促销活动与线上相互独立，不能简单地比较。  **6、公司怎么看待一季度利润占比较高及盈利周期？**  答：由于农历新年前为年货置备旺季，坚果炒货类产品的单价往往处于一年中的高位，毛利率较高；由于年货置备期间客单价较高，运输费等相关费用率较低，导致第一季度净利润占全年净利润的比重较高。  第一季度、第四季度气温较低，对坚果炒货产品有较高消费需求，叠加年货置备、高频促销活动（双十一、双十二、年终大促等）等因素，所以在往年坚果炒货类产品占比较高的时候，盈利周期情况尤为明显。伴随公司品类逐步齐全，面包烘焙、肉制品等品类销售占比增加，公司未来盈利波动情况将逐步减缓。以2019年为例，二季度营业收入较去年同期增长68.2%，盈利情况大幅改善，对全年业绩作出更大贡献。  **7、公司线下业务的管理团队的情况？**  答：公司重视组织能力的建设，重视优秀人才的引进。目前公司已配齐一支年轻的头部团队，对新的商业模式有很好的理解。而中间层拥有5-6年的零售经验，可以按照我们的预期计划来进行线下扩张。  **8、公司未来在线下开店的节奏是怎么样的？**  答：休闲食品市场线下占比80%，公司将通过投食店、联盟小店进行线下区域化渗透，根据对线下市场的判断，未来存在一万家小店的容量。当下，公司将会在华东市场进行覆盖，预计年底投食店可达100家，小店200家。  **9、联盟工厂的运营效率、数字化情况？**  答：首先，过去货物从工厂到华东DC仓，再到全国各个仓库，包括两段物流、三次质检；在联盟工厂模式下，实现直接将货物配送至终端，并且只需经过两道质检。其次，未来全国将有六大物流园区，对应六大生产园区，覆盖各自区域，减少配送的物理距离。因此，运营效率大幅提升。  过去供应商买地、建工厂需要投入大量成本。在联盟工厂模式下，由公司和当地政府沟通后对土地进行整体规划，建设成标准工厂，供应商只需要投对生产设备，把车间搬到工厂。此外，我们正在调研，有计划对合适的联盟工厂进行投资，建立资本连接。  数字化方面，公司自主打造云造供应链管理系统，获取顾客对产品的实时评价及数百家供应商所有批次产品的相关信息，实现最快速度解决消费者提出的问题，并将数据回流，形成数字化赋能供应链，指导工厂、研发等进行改善提升，并再次经过市场验证，形成数字化闭环。  **10、平均订单金额，过去几年的变动趋势？**  答：公司现在已形成以坚果品类为主的全品类零食品牌新形象，2018年开始大力拓宽新品类，现拥有坚果果干、烘焙、肉食三大核心品类，因为烘焙及肉食单价较坚果低，所以客单价稍有下降，但新用户保持良好增长态势，复购率稳中有升。  **11、公司运输费、仓配费为何增长较快？**  答：公司18年后启动了仓配外包，部分运输业务让第三方供应链服务企业承接，所以运输费、仓配费有所上升，但是公司对物流员工需求减少，降低了人工支出。  **12、线下开店有无评估投资回报率？**  答：由于各区域租金及消费市场差异，综合我们目前的运营数据，回收期基本上在1-2年。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年9月3日 |