

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：2023-002

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 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 6 月 5 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
投资者关系活动主要内容介绍	<b>交流问答</b> <b>1、章总您好，外部环境挑战对经营业绩是否会有影响？三只松鼠未来的增长主要在哪里？</b> 答：尊敬的投资者，您好！外部环境的挑战是共性的，对于松鼠而言，我们需要从自身出发并找到长期高质量发展路径。目前，公司通过战略转型，明确“高端性价比”战略。线上业务推进“品销合一”电商新战略，着力于通过数字化打通用户、平台、供应链的一体化运营体系，持续发力线上全渠道运营；分销业务推进“终端性价比”战略，具体落实全新一盘货与终端管控体系，构建休闲零食行业的全新商业模式；门店业务将基于“全国化品牌、核心品类自有供应链以及全品类拓展经验”的优势，探索并落地一批定位于自有品牌零食专业店，首店已于六月一

日开启内测，第一批店将于近期逐步开业。感谢您的关注。

**2、面对大环境变化与竞争加剧，三只松鼠未来战略是否有调整？**

答：尊敬的投资者，您好！面对竞争与环境变化，公司坚持结合自身优势、保持定力、集中精力办好自己的事。三只松鼠新战略将围绕“高端性价比”展开，实现零售与供应链的打通，并在不同渠道落地各自子战略带动业务的增长。感谢您的关注。

**3、建议贵公司的产品差异化发展，分高中低档；普通老百姓买坚果主要看性价比。**

答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议！松鼠新战略将会更加体现质高价优、好吃不贵。

**4、公司 2023 年第一季度营收变动原因？**

答：尊敬的投资者，您好！2023 年一季度营收变动系公司主动优化线下门店与低效批发渠道，核心品项坚果礼受外部环境影响产能不足及 2023 年货节前移所致。但同时，经过高质量调整后，公司产品毛利持续提升，费用有效降低，2023 年第一季度实现净利润 1.92 亿元，同比增长 18.73%。未来，公司将坚定“高端性价比”战略，为消费者提供质高价优的丰富产品，通过“稳线上、精分销、拓门店”来实现公司整体业绩回归增长！感谢您的关注。

**5、章董事长，23 年营收预计怎样，打算采取哪些业务上的措施呢？**

答：尊敬的投资者，您好！2022 年是公司转型变革的重要一年，公司延续转型公告内举措，着力聚焦核心坚果品类的产业深耕，深化全域分销布局，夯实并升级传统电商业务，从而推动长期可持续发展。2023 年，公司将结合“三只松鼠”全国化品牌优势，明确“高端性价比”长期战略，线上渠道贯彻“品销合一”电商新战略，构建“丰富、新鲜、优质、低价”的产品矩阵，打造标杆店铺，拓展直播矩阵等方式，实现线上回暖增长！分销渠道推进“终端性价比”战略布局，升级与战略相符的坚果与零食日销专供货品，打造标杆市场，实现分销持续增长！线下门店通过加盟拓展策略，升级打造品质型社区零食店，努力实现规模化增长！感谢您的关注。

**6、如何保持业绩稳定增长并满足投资者良好的分红预期？如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约？**

答：尊敬的投资者，您好！阶段性业务盘整看长期，公司在今年明确了“高端性价比”战略，线上业务推进“品销合一”电商新战略，持续发力线上全渠道运营；分销业务推进“终端性价比”战略，具体落实全新一盘货与终端管控体系；门店业务将基于自有品牌零食专业店进行拓展，以此来带动销售整体增长。欢迎各位投资者通过电话（0553-8788323）、邮箱（ir@3songshu.com）等途径进行交流。感谢您的关注。

**7、请问公司如何提高产品毛利率？**

答：尊敬的投资者，您好！转型战略背景下，公司持续聚焦坚果产业，通过自主建设示范工厂实现降本增效。目前已完成每日坚果、夏威夷果、碧根果、开心果四大核心坚果品类、在业内具有更高自动化数字化水平的示范工厂建设，其中每日坚果及夏威夷果产线已正式投产，投产后每日坚果单盒降本约8%，夏威夷果成品良率显著改善。感谢您的关注。

**8、公司社区零食店业务战略规划？**

答：尊敬的投资者，您好！2022年，公司确立“让坚果和健康食品普及大众”新使命，致力于实现“人人吃得起，处处买得到”的愿景。对休闲食品行业的研究与量贩零食赛道的洞察表明：以社区为单元、提供质高价优零食类产品的家庭消费场景即将成为新一轮需求并持续成为主流。在此背景下，公司门店业务将基于“全国化品牌、核心品类自有供应链以及全品类拓展经验”的优势，探索并落地一批定位于自有品牌的社区零食店，从而为每个家庭提供全品类的高端性价比坚果与健康零食。首店已于六月一日开启内测，第一批店将于近期逐步开业，感谢您对三只松鼠的关注。

**9、请问公司的社区国民零食店和现在热门的量贩零食店有什么相同和不同？**

答：尊敬的投资者，您好！三只松鼠自有品牌社区零食店有其独特性，是在公司“人人吃得起，处处买得到”的愿景牵引下，通过对休闲食品行业的研究与量贩零食赛道的洞察，全新打造的门店模式，致力于为每

个家庭提供全品类的高端性价比坚果和健康零食。因此在店铺形态、商品结构、产品定价等方面均存在差异。但以消费者为中心的理念，持续为消费者提供质高价优的丰富零食是相同的。感谢您的关注。

**10、章总好，三只松鼠最新的国民零食店模式大体上跟现在比较火的社区零食量贩店类似，但 SKU 相对较少，后续会逐渐增加该模式 SKU 的数量吗？**

答：尊敬的投资者，您好！三只松鼠社区零食店会结合自身供应链优势与市场洞察能力进行选品与设计，帮助消费者缩短决策成本。感谢您的关注。

**11、目前很多零食店加盟店越来越多，例如零食很忙，赵一鸣等，请问公司有没有跟这些线下的公司合作呢？**

答：尊敬的投资者，您好！目前公司已推出自有品牌社区零食店，首店已于六月一日开启内测，第一批店将于近期逐步开业。感谢您的关注。

**12、目前全国有多少个省级代理商？**

答：尊敬的投资者，您好！公司与超 1000 家优质经销商伙伴建立合作，入驻永辉、沃尔玛、大润发等中国百强连锁商超，实现一级城市覆盖率 100%。感谢您的关注！

**13、请问在各电商直播总销售的比重占总营比多少，是否会继续收缩自营实体门店的数量？**

答：尊敬的投资者，您好！公司正在积极布局直播业务。关于门店：在优化的同时打造自有品牌社区零食店。

**14、618 有什么活动？**

答：尊敬的投资者，您好！具体详情欢迎关注天猫、京东、抖音等官方旗舰店。感谢您的关注！

**15、产品是否涉及全球出口，针对不同国家是否定制不同的口味及包装，以应对不同的需求？**

答：尊敬的投资者，您好！公司主要聚焦国内市场，出口比例相对较小，感谢您的关注。

**16、公司 2023 年的营收和净利目标是怎样的？目前有哪些措施以确保**

**能实现上述全年目标？**

答：尊敬的投资者，您好！未来，公司将坚定“高端性价比”战略，为消费者提供质高价优的丰富产品，通过“稳线上、精分销、拓门店”来实现公司整体业绩回归增长！感谢您的关注。

**17、截止目前，共有多少条自有坚果生产线？**

答：尊敬的投资者，您好！目前，公司已自主建设每日坚果、夏威夷果、碧根果、开心果四大核心坚果品类示范工厂。其中，每日坚果已配备 36 套全自动化生产产线设备，打造了行业内高标准每日坚果生产工厂，是集生产与发货一体化的综合工厂，有助于实现产品竞争力的有效提升。感谢您的关注！

**18、公司是如何建立质量管理体系的呢？食材来源是否可靠，车间环境是否达标？，生产工序是否全程监控？**

答：尊敬的投资者，您好！公司持续升级质量管理体系和食品安全管理体系，推动双体系、双循环的发展模式，逐步导入全面质量管理。质量检测中心成功通过质量（IS09001）、环境（IS014001）、职业健康（IS045001）三体系认证。同时，公司自主投资建设示范工厂，其中每日坚果工厂采用 30 万级洁净车间，36 套全自动化生产产线设备，打造行业内高标准每日坚果生产工厂，产品下线可直发消费者，是集生产与发货一体化的综合工厂。感谢您的关注。

**19、请问未来会聚焦坚果市场吗？如何让大家都吃到性价比更高的国民零食？**

答：尊敬的投资者，您好！坚果是三只松鼠具有优势的核心品类，并基于规模优势打造了自有供应链。未来，公司将坚定“高端性价比”战略，为消费者提供质高价优的丰富产品，建立线上线下全渠道销售网络，以实现“人人吃得起，处处买得到”的企业愿景。感谢您的关注。

**20、请问公司的核心竞争力是什么？有没有区别于其他企业的护城河？**

答：尊敬的投资者，您好！公司核心竞争力主要为全国化的品牌、核心坚果品类自有供应链、全品类拓展优势，为消费者提供质高价优的坚果和健康零食。具体请详见公司于信息披露平台发布的《2022 年年度报

告》。感谢您的关注。

**21、章总好，想问下公司还会大力发展新的子品牌吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司目前聚焦小鹿蓝蓝子品牌发展，感谢您的关注。

**22、定增投的是什么项目？**

答：尊敬的投资者，您好！2020年创业板注册制落地，创业板上市公司迎来了更为灵活便捷的再融资制度。其中《上市公司证券发行注册管理办法》第二十一条规定：上市公司年度股东大会可以根据公司章程的规定，授权董事会决定向特定对象发行融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的股票，该项授权在下一年度股东大会召开日失效。修订后的规则简化了审核程序、提高了融资效率。因此，公司先提请股东大会审议该议案，以便后续在企业需要时，能够更便捷地获得融资。最终是否落地实施，尚需结合企业实际需求决定。感谢您的关注。

**23、今年大宗商品和物流运费开始高位回落，公司产品成本会不会有适当的改善。特别是坚果这一块。**

答：尊敬的投资者，您好！公司会持续关注坚果原材料市场价格波动，并通过自主制造、战略采购等举措稳定产品成本。感谢您的关注。

**24、你们家公司怎么样啊？要为我们多努力啊！回馈我们股民。**

答：尊敬的投资者，您好！三只松鼠还是那个三只松鼠，始终保持创新积极拥抱市场的变化，尤其是今年明确高端性价比战略后，各业务条线更加明确打法章法。我们努力用更优的业绩回报股东们的支持。

**25、公司有没有具体的提振股价的措施？**

答：尊敬的投资者，您好！公司管理层积极调整战略，构建新的业绩增长基本盘就是提振股价最有效的措施。关于回购，方案的实施期限为自董事会审议通过之日起不超过12个月，即在2023年8月20日前回购完毕即可，目前仍处于实施期限内。截至2023年5月31日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式已累计回购公司股份1,147,900股，支付的总金额为22,981,817.02元（不含交易费用）。

未来将持续在回购期限内进行回购，并根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**26、前两三股东今年会不会再抛出 6%的减持计划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司感谢创投股东对松鼠创业发展的支持并尊重股东的自主意愿。后续减持计划请关注公司于信息披露平台发布的相关公告。感谢您的关注。

**27、回购进展？**

答：尊敬的投资者，您好！截至 2023 年 5 月 31 日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式已累计回购公司股份 1,147,900 股，支付的总金额为 22,981,817.02 元（不含交易费用）。感谢您的关注。

**28、面对股价下跌有什么好的办法吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司正在逐步构建新转型战略下的业务基本盘，相信业绩好了，市值也会配称公司的价值。公司管理层对此充满信心。

**29、三只松鼠未来能成为千万级别的公司吗？**

答：尊敬的投资者，您好！中国巨大的市场空间是有孕育消费龙头企业的机遇的，我们始终朝着这个目标在奋斗。

**30、请问老板的 1.2 亿股何时解禁？**

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2022 年 7 月 7 日披露了《首次公开发行前已发行股份上市流通的提示性公告》，自 2022 年 7 月 12 日起，公司总股本 401,000,000 股全部已解除限售并上市流通，具体详见相关公告，感谢您的关注。

**31、为什么大股东频繁减持，公司有什么利空吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司经营一切正常，新战略稳步落地。感谢您的关注。

**32、请问公司如何积极拥抱人工智能，降低成本，增加销量，提高利润？**

答：尊敬的投资者，您好！我们积极关注人工智能相关技术在业务场景下应用探索。感谢您的关注。

**33、请问公司是否整合三只松鼠的娱乐业？**

	答：尊敬的投资者，您好！未来公司将持续聚焦主业，坚定“高端性价比”战略，实现公司整体业绩的回归增长，以更好地回报投资者。感谢您的关注。
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月5日