

证券代码：002582

证券简称：好想你

好想你健康食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2022-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他河南辖区上市公司 <u>2022年投资者网上集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	参与河南辖区上市公司 2022 年投资者网上集体接待日活动的广大投资者
时间	2022 年 5 月 30 日（周一）下午 15:30-17:00
地点	全景网投资者互动平台 http://rs.p5w.net
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：石聚彬先生 副总经理兼董事会秘书：豆妍妍女士 副总经理兼财务负责人：王帅先生
投资者关系活动主要内容介绍	在“真诚沟通 传递价值”河南辖区上市公司 2022 年投资者网上集体接待日活动期间，公司收到投资者的提问及回复情况如下： 问题 1：公司目前有无 ESG 信披情况？ 答：尊敬的投资者您好！感谢您的关注，公司成立 30 周年以来，始终坚持可持续发展的理念，

在企业高质量发展的同时履行好社会责任，公司自 2011 年上市坚持多年发布《社会责任报告》。2022 年，公司首次建立 ESG 架构，发布了 2021 年度环境、社会及公司治理报告（ESG），从而全面展示公司在环境、社会及公司治理方面的工作理念、实践活动以及成效，后期我们仍将继续重视 ESG 治理和信息披露，以期实现长久稳定的合作共赢。

问题 2：公司今年的战略规划是什么，未来愿景是什么？

答：尊敬的投资者，您好！2022 年是公司成立 30 周年，面对充满挑战的宏观环境和多变复杂的经济形势，公司管理层提出以“高品质、高价值、优服务”为今年的发展主题，以品牌文化和科技创新为双引擎，引领企业发展，坚持红枣主业不动摇，坚持好想你高端品牌定位，坚守品质根基，持续专注创新，优化客户消费体验，通过多品牌、多品类、全渠道业务发展，推动企业高质量发展。公司第五届董事会就公司未来发展战略进行了多次深入研讨，制定了“百亿市值、百亿收入、百年品牌”的中长期战略目标。我们的企业愿景是“好想你只做好枣，更要成为健康食品的缔造

者”。

问题 3：公司今年的目标营收是多少？

答：您好，感谢您对公司的关注！2022 年，公司预算营业收入实现两位数以上增长，但能否实现受市场状况变化等因素影响，存在不确定性。谢谢！

问题 4：请问，贵公司什么时候实现其真正的投资价值？能否为股东创造价值？能否利用手上的资金找到市场所需，提供市场真正需要的商品？而不是拿股东的钱购买理财产品，购买理财产品是银行干的事情，不是好想你应该干的事，难道好想你是一家银行股吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！2021 年公司投资项目初见成效，比如说去年孵化的 MISS YOU 项目为公司贡献 1,000 多万元销售收入，孵化的红枣咖啡项目为公司贡献了 1,000 多万元的销售收入，公司将继续围绕主营业务发展加大内部孵化的项目。同时，公司深入考察调研并储备了一批具有良好发展潜力的优质标的，投资形式是参股投资还是并购，以及投资的规模要根据项目的具体情况而定。我们也请合作的头部投资公司为公司选择合适的投资标的，在此恳请各位投资者

为公司推荐好的标的,联系方式 0371-62589968。
关于公司对外投资相关进展情况请投资者关注
公司公告,以公告内容为准。谢谢!

**问题 5: 代言人张靓颖这么火新品是否继续代言
新产品预制菜**

答:感谢您的关注!2020年,公司牵手当红花旦
赵丽颖为公司品牌形象代言人,全面开启新征
程。公司很多产品经过冻干生产工艺加工后,可
以作为预制餐使用,比如说清菲菲(红枣莲子银
耳汤)慢炖两小时冲泡一分钟、使用方便,同时
还有胡好辣等多款产品。未来,公司将继续结合
代言人作为优秀女性代表的标签,配合全年营销
接点、大单品及线下店推广,精准触达高端女性、
精准白领人群。

问题 6: 希望公司做枣酒

答:尊敬的投资者,您好!公司专注于做好红枣
主业,围绕食药同源,传承工匠精神,不断创新
开发更多更好吃的健康食品,公司已经上市了多
款红枣类饮料,例如枣山楂、初色等饮品。公司
暂无推出红枣酒类产品的计划。再次感谢您的关
注和建议。

问题 7: 公司账面现金充足为何不断增加长期借

款,有什么合理性? 银行理财资金不保本的前提下,公司的巨额理财资金有什么风险防范措施?

答:您好,感谢您对公司的关注! 公司借款主要系根据企业实际经营情况,选择适当的优势成本资金进行周期管理与配置,与银行金融机构保持一定的信贷关系,同时满足企业阶段性资金需求。虽然当前银行理财资金不保本,但公司货币资金存放主要集中在协议存款、存款等,风险较低。同时公司制定了一系列理财产品风险控制制度与实施细则,紧盯相关理财产品实施情况,保证理财资金风险的相对稳健与安全。谢谢!

问题 8: 公司账上现金那么充沛,为什么还要不断增加长期借款,有什么合理性?

答:您好,感谢您对公司的关注! 公司银行借款主要系根据企业实际经营情况,选择适当的优势成本资金进行周期管理与配置,保持与银行金融机构维护一定的信贷关系,同时满足企业阶段性资金需求。谢谢!

问题 9: 经营性现金流目前情况如何?

答:您好,感谢您对公司的关注! 2021 年度公司经营活动现金净流量为 7,008.22 万元,公司经营性现金流一切正常。谢谢!

问题 10：公司目前电商营收占比多少？

答：您好，感谢您对公司的关注！2021 年报告期内，电商渠道营业收入整体占比为 32.67%。谢谢！

问题 11：公司今年有无回购、定增、配股或者分红计划？

答：尊敬的投资者您好，今年公司向全体股东每 10 股派发 1 元人民币，分红金额为 4,432.35 万元，本次权益分派股权登记日为 2022 年 5 月 27 日，除权除息日为 2022 年 5 月 30 日。公司成立于 1992 年，今年是 30 周年，公司自 2011 年上市至今已有 11 年，累计向股东分红 7.17 亿元。2021 年公司向股东分红为 46,968.53 万元。公司坚持守初心、办实事，心系投资者，通过持续、稳定、健康的发展，为股东创造价值，与股东合作共赢。公司将按照《未来三年（2020—2022 年）股东回报规划》，统筹公司的发展和股东回报，履行上市公司的责任。

在股份回购、定增、配股方面，公司董事会会充分研判当前的经济形势，并根据公司实际经营需要，对相关事项实施方案充分评估后决定，因此，具体情况请广大投资者朋友及时关注公司相关公告，以公告信息为准。

问题 12：原材料价格上涨对公司有哪些影响？

答：尊敬的投资者您好，2021 年受新疆红枣主产区极端天气等因素影响，造成红枣产量大幅下降，红枣原料价格出现较大幅度的上涨。公司一方面通过整合供应链资源，精益生产提质增效，降低成本；另一方面通过红枣期货套期保值工具，提前锁定部分红枣原材料价格，保障了公司业务健康、稳定增长。

问题 13：此次疫情对公司业务有哪些影响？公司有哪些应对措施？

答：在当下后疫情时代，全国各地局部疫情持续不断，存在很大的不确定性，也给企业制定经营计划带来了一定的影响，但是好想你公司经过 30 年的发展，公司团队对产品创新，品牌建设，渠道运营，组织管理等方面有着极强的基础，能及时根据市场反应制定应对措施，从而实现最终的经营目标。疫情对企业经营特别是线下门店、线上的快递运输带来了一定影响，但疫情也让普通民众对于日常保健食品、健康饮食的需求不断提升，对提高自身身体免疫力引起了相当大的重视。因此，我们认为疫情的影响只是暂时的，从长期看，健康食品的市场需求是持续增长的。结

合当下消费者的消费方式、理念，我们以新零售平台为载体，通过对全渠道体系的不断完善，构建了包括（线上商城、外卖、社区团）的“人货场”多元化的消费场景，让消费者无论在什么时间、什么地点都能快速吃到方便即食的健康食品。

问题 14：公司目前实体店是否主要分布于河南省内地区？省内外营收占比多少？未来是否还有门店扩充计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司在河南省内的专卖店数量占比约为 60%。未来，公司将依托现有连锁专卖店，继续深化好想你轻养生活馆落地工作，打造枣空间、喝枣茶、吃枣餐，通过品尝式、体验式、沉浸式的销售场景，打造红枣产品体验店，通过“六维一体”做服务体验，通过门店、品类、人群、场景精细化运营来提升单店盈利，以新零售平台为载体，深度联动（线上品牌商城、外卖、社区团），赋能专卖店到店引流，提升单店盈利能力。

问题 15：公司目前有无产品出口销售的情况？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司产品干红枣，枣夹核桃，蜜饯枣，红枣脆片、薄皮

核桃等产品已相继出口至美国，加拿大，澳大利亚，英国，荷兰，意大利，新加坡，新西兰，马来西亚等国家。

问题 16：公司生产基地目前主要分布在哪些地区？疫情影响、物流受阻对公司有哪些影响？

答：尊敬的投资者您好，公司在河南新郑、河北沧州、新疆哈密、新疆阿克苏建立了五大生产加工基地，目前疫情对公司生产基本无影响，主要是对企业经营特别是线下门店、线上的快递运输带来了一定影响，但疫情也让普通民众对于日常保健食品、健康饮食的需求不断提升，对提高自身身体免疫力引起了相当大的重视。因此，我们认为疫情的影响只是暂时的，从长期看，健康食品的市场需求是持续增长的。而且公司团队对产品创新，品牌建设，渠道运营，组织管理等方面有着极强的基础，能及时根据市场反应制定应对措施，从而实现最终的经营目标。

问题 17：公司目前在手订单是否充足？

答：尊敬的投资者您好，公司主要以线下专卖店、商超和线上电商销售为主，以 ODM、出口等为辅的业务模式。其中 ODM 业务主要向客户提供定制化产品或工业原料，例如为海底捞、东阿阿胶、

同仁堂、扬子江药业等提供红枣原料。此外，公司与学校、医院、企事业单位等机构建立了长期稳定合作关系，为其提供定制化产品。例如针对幼儿园三餐两点的需求，公司提供一些种类丰富、适合儿童食用的健康食品，深受小朋友们的喜爱。在出口方面公司产品干红枣，枣夹核桃，蜜饯枣，红枣脆片、薄皮核桃等产品已相继出口至美国，加拿大，澳大利亚，英国，荷兰，意大利，新加坡，新西兰，马来西亚等国家。目前上述业务的订单持续增长，销售业绩也在不断提升。欢迎选购好想你产品！

问题 18：目前公司有无涉足预制菜的计划？

答：尊敬的投资者您好，公司通过冻干锁鲜技术打造了清菲菲系列产品、简单枣面、胡好辣等一系列健康食品，近期还将上市爱菲菲等预制餐类新产品，未来公司还将继续聚焦“红枣+食药同源”，不断创新开发营养丰富、方便即食的健康食品，满足消费者在后疫情时代对健康食品的需求，让懂健康、要健康、愿为健康付诸实际行动的人吃上健康的食品。

问题 19：公司目前在哪些直播平台布局电商销售？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前在抖音、快手等直播平台布局电商销售。

问题 20：与三只松鼠、良品铺子、百草味等坚果零食企业相比，公司的核心优势有哪些？

答：尊敬的投资者您好。公司始创于 1992 年，自成立以来聚焦红枣产业已 30 周年，多年来一直是红枣细分行业龙头企业。公司的竞争优势主要表现在以下几个方面：（1）公司聚焦红枣产业已有 30 年，产业链非常完善；（2）在红枣选品方面，公司根据红枣的 7 好标准严选红枣 706 个品种中最好的灰枣品种；（3）在产地选择方面，因为新疆不同地区生产的红枣的品种、质量和价格差异较大，公司凭借多年对红枣种植培育的深入研究，与原产地的供应商建立了长期战略合作，实施标准化的种植及科学化管理，这样一方面提升了红枣的品质，另一方面因为长期合作，公司在采购方面具有数量和价格优势；（4）成熟季节我们严选头茬树冠枣，从新疆到新郑历经 72 小时路程，让红枣入住“星级酒店”（万吨级高架立体冷库），进行低度恒温保鲜，最大限度地保留红枣原有的营养、口感、观感。公司的红枣冷库也是中国证监会指定的红枣期货交割库；

	<p>(5) 在生产加工方面，公司按医药行业 GMP 要求建了十万级净化车间，制定了 GMP 制度，生产过程采用全自动光影分选、微波灭菌和臭氧杀菌技术，做到生产过程零接触、无菌操作。以上是公司作为红枣行业龙头企业所独有的优势和竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022-5-31