

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 2024-013

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 <u>券商策略会</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信建投高畅、广发证券胡慧、浙商证券杜宛泽、华福证券李研冰、博道基金陈磊、盈盛和杨妙婷、山西证券自营孟成祯、天冶基金王策源、兴业证券自营刘淇铭、华安基金章昕桥等机构人员。
<b>时间</b>	2024年08月28日至30日
<b>地点</b>	深圳、上海
<b>上市公司接待人员姓名</b>	投关经理汪红冬
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	投资者交流问答： 1、上半年分产品及各渠道收入情况？ 答：上半年，公司按照实现“两个健康双增长”的战略目标，协同推进双曲线业务，其中，第一曲线以高端红

枣业务为主，第二曲线则是继续重点打造大单品红小派业务，不断植入消费者品牌心智。上半年，公司整体实现营业收入 8.16 亿元，同比增长 16.44%，扣非归母净利润得到进一步改善。分产品看，公司红枣制品收入增长 21.40%；健康滋补及其他类产品收入增长 19.5%；健康锁鲜类产品收入同比出现下滑。作为大单品的红小派，上半年销售额超 1 亿元，持续高速增长。分渠道看，公司专卖、流通等业务实现双位数以上增长，稳固了公司基本盘；电商业务平稳发展，其中货架电商因从杭州搬迁回郑州，以及组织架构整合，人员调整优化，暂时影响了货架电商的业绩，但 8 月至今已恢复。兴趣电商则继续保持高速增长，同比增速超过 40%，发展势头良好，起到了线上引领发展的作用。上半年，得益于公司全渠道深耕的运营策略，线下商超、零食、出口等渠道业绩实现大幅翻番式增长，渠道终端网点覆盖面超 5 万家。下半年，公司将继续通过差异化运营，不同的产品适配不同的渠道和消费场景，线上线下协同，不断扩大渠道覆盖率，满足消费者个性化、便捷化的消费需求，推动公司经营业绩健康可持续增长。

## **2、公司在零食量贩渠道的合作情况？**

**答：**目前，公司已经进驻零食很忙、赵一鸣、好想来、零食有鸣、戴永红、奥特乐、恰货铺子等众多零食量贩和硬折扣系统，累计在售 SKU 超 20 个，热销产品红小派枣仁派、灰枣夹核桃、去核红枣、免洗红枣覆盖渠道超 10 个，渠道总覆盖终端网点超 2 万家。其中，很忙系是公司重要的合作伙伴，业务量占比较高。今年公司一方面加深渠道的开拓力度，提升市占率；另一方面加速新产品上新速度，打造零食渠道枣类制品爆品梯队，发挥品牌优势、供应链优势，为消费者提供更多营养好吃、高

性价比的健康休闲食品。

### 3、今年在产品研发创新方面有哪些新思路？

答：下半年是礼赠消费旺季，公司聚焦商务礼、伴手礼、福利礼、季节礼以及 DIY 礼等五大消费场景，并根据渠道属性，已经分别制定优化调整方案，例如通过优化升级枣博士、1618 健康情等高端商务礼，以百年古枣树接穗头茬枣、手工颗颗精选构筑品质根基，同时进行包装升级，增加产品文化价值感，提升客户认同感，使其焕发新的生机，并助力专卖业务的发展；另外公司正陆续推出各类新品，包括但不限于安心枣礼盒、攒蛋礼盒、多款 DIY 礼盒以及联合三只松鼠打造的多款坚果好礼等产品，涵盖高、中、低各个价格带，品类丰富，可选择性非常高，能更好地适配电商、商超、特渠团购等相关渠道拓展。

其次，为了加速大单品的成长，保持红枣核桃派和红枣芝麻丸等核心品的市场竞争力，红小派从研发配方配料和生产工艺等方面升级，推出去皮（新质）红小派和具有差异化口味的新产品，提高产品的附加值，实现食药同源的功能化。以健康食材，让更多的年轻人通过简单便捷的方式达到食养目的。

### 4、了解到公司中秋国庆推出很多新品，目前备货情况如何？

答：为了迎接中秋节，好想你已提前 1-2 个月开始中秋备货。为了保供应，公司前、中、后台各部门密切配合，制定并不断优化供、产、销协同计划，通过有效的产销协调机制和精益生产管理，全力以赴备战销售旺季；品牌营销部门将在即将到来的红枣文化节、中秋、双十一、年货节等节日期间，持续开展红枣养生种草和产品推广活动，夯实好想你金礼标签，实现品牌营销传播和

	渠道销售相结合，让更多的消费者在节日期间传递幸福，分享健康，也进一步促进公司销售业绩的提升。
附件清单（如有）	无

注：公司严格遵守信息披露相关、规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划、盈利预测等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。