

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 2023-013

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 <u>券商策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	华创证券柴苏苏、国金基金代林玲、高毅资产罗寅骁、招商自营陈清雨、建信基金张艳姝及其他机构等人。
时间	2023年9月6日-7日
地点	北京金融街威斯汀酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书豆妍妍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容：</p> <p>1、红小派作为公司的战略大单品以及第二增长曲线，现在的体量多大？主要的打法和战略是怎样的？</p> <p>答：公司今年整体按照“稳存量、提增量”的经营思路，实现两条腿走路：在存量业务方面，坚持高端红枣好想你的品牌定位，持续推广高价值产品，实现存量业务稳定发展；在增量业务方面，重点打造战略大单品“红小派”——更适合中国人的健康休闲代餐零食、中国人自己的能量棒，开拓公司第二增长曲线。5月开始战略</p>

大单品销售已连续多月突破 1000 万，红小派系列产品上市 1 周年累计电商销售额突破 1 亿元。

主要的打法和战略从渠道维度上讲，公司是以红小派为核心，通过线上引领，直播开路，线下借船出海，新增商超、便利店、零食等增量渠道，深耕全渠道发展。线上渠道以天猫、京东为主的传统电商保持良好发展态势，抖音快手等兴趣电商获得较快增长。线下渠道重点开拓了商超（天虹、永旺、丹尼斯）、便利店（全家、7-11、罗森）、零食渠道（零食很忙、零食有鸣、戴永红）等全国知名优质渠道，覆盖终端网点超过 1 万家。

2、未来提升公司盈利的话，主要是优化费用还是要优化毛利率？

答：一方面，公司会通过“一减二升三增”的行动路径不断优化红枣+健康锁鲜产品矩阵。①一减：精减 SKU，聚焦核心高竞争力产品；②二升：通过十三大创新对产品升级，提高产品力及附加值。③三增：针对渠道结构、消费场景的差异化，不断开发零食渠道产品、季节性产品和全渠道产品等。公司秉承科技创新，通过不断升级现有产品，创新开发新产品，构筑产品梯队，优化产品结构来提高公司整体毛利率水平。另一方面，公司通过线上引领，直播开路，线下借船出海，线上加大抖音、小红书等新媒体矩阵的宣传力度，线下加快渠道拓展，实现线上线下融合发展，提高费用投入转化效率，来不断提升公司的业绩水平。

3、公司上半年直销和经销收入占比情况怎样？

答：公司目前直销占比较高。随着公司全渠道发展的不断推进，特别是线下渠道不断新增商超、便利店、零食等增量渠道，未来经销占比有望进一步提升。

4、除了红小派还有其他大单品规划吗？

答：今年是公司全面开启战略升级重要的一年，首先实施的就是战略大单品红小派策略，全力以赴为公司业绩创增量。目前红小派的发展符合公司预期，已经取得了良好的成效。公司近期成立礼品事业部、大单品事业部和新品孵化部。公司在新品孵化方面会研发一批、上市一批、储备一批，其中不乏有具备成为大单品潜质的产品，例如红枣+阿胶或者红枣+黑芝麻的产品。鉴于红小派目前市场反馈良好，产品深受消费者们的喜爱，公司正集中资源全力推广红小派产品，对红小派也会不断创新升级，例如升级去皮工艺，优化口感；优化配料配方，使其更具营养价值等，更好的满足市场消费者的需求。

5、公司在红枣采购上有没有成本优势？上游种植是不是产业链一体化的？

答：三十多年来，好想你牢记初心、坚守主业，建立了一二三产融合的全产业链体系，助力中国红枣产业高质量发展。在一产方面，公司于1996年正式进入南疆，开展新疆地区的业务。公司从706个红枣品种中选择最优质的品种-新郑灰枣，采用百年古树接穗，把优质红枣引入新疆，实现正宗基因遗传，那里雪山戈壁，昼夜温差大，日照时间充足，享受雪水灌溉滋养，结出的红枣品质比河南更好。在此基础上，公司与全球最优质的红枣主产区的枣农、枣商建立了长期紧密的合作关系，在每年采购季来临时通过外采形式收购当地新鲜品质好枣，保障了红枣的品质。在成本上，公司会根据市场情况和公司库存情况积极评估，制定最佳年度采购计划。以市场为导向，结合未来销售预期，通过优化采购策略，降低原材料成本和仓储费用，达到降本增效的目的。

6、目前产能利用率情况？产能分布情况？

	<p>答：目前公司经营业务存在淡旺季，旺季期间公司产品供不应求，淡季期间公司产能利用率较低。一方面，公司会通过红小派以及其他众多休闲健康食品在全渠道发力，借助增量渠道，实现收入快速增长，拉动公司整体产能利用率，形成规模效益，实现降本增效。另一方面，公司会通过自动化导入、精益生产以及产销协调等方面着手改善，全面提高供应链整体效能。目前，河南的红枣产业园是公司主要生产基地。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>

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。