

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 2024-019

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	兴业证券郭晓东、广发证券胡慧、东亚前海张强、路博迈黄亚铷、丹弈投资钟雨林、首创证券自营郭琦等机构人员。
时间	2024年12月19日至20日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	投关经理汪红冬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者交流问答：</p> <p>1、公司年货节备货情况如何？</p> <p>答：目前，公司正在全力冲刺销售旺季，各渠道表现均良好。今年年货节公司以百年古枣树接穗、手工颗颗精选头茬枣，重点优化升级了枣博士、健康情、清菲菲等核心产品，产品价值感更强，送礼更有心意，让消费者可真实感知好想你健康食品的高品质、高价值，全力赋能公司年货节业绩增长。而随着蛇年新年的脚步日益临近，好想你2025年货节盛大开启，以“枣”为礼，传递河南情意。经过精心筹备，除了商务礼，公司</p>

还推出了全家桶、生肖礼、越来越好年货礼盒等多款特色产品组合和限量版礼盒，涵盖经典的红枣系列、养生滋补品、休闲零食等多个品类。无论是自用还是居家团聚、返乡出行、馈赠亲朋，好想你为消费者带来了更优质的红枣产品和健康选择，让大家在新年里都能品尝到美味的红枣，收获健康与幸福。

2、公司有入驻微信小店吗？怎么看待“送礼物”的这个功能？

答：公司在运营的有微信小店店铺，只需在微信搜索“好想你食品”小店，就可以进去挑选任意一款心仪的产品作为礼物直接赠送给亲朋好友。微信小店推出的新功能不仅为好想你品牌拓展了全新的销售和推广模式，它还为消费者提供了一种更加现代化、情感化的送礼方式。我们也希望能通过这一创新模式，让更多的人能够通过好想你的产品传递爱与关怀，共享健康美味的生活。但目前公司在微信小店渠道的收入占比较低，对公司经营业绩影响不大，请各位投资者注意投资风险。

3、红枣成本下降对毛利率的影响如何？

答：今年红枣丰收，今年的红枣特别大、今年的红枣格外甜。基于公司多年来与新疆当地枣农、枣商长期紧密的合作关系，公司正在进行红枣采购工作，收购品质好枣，72小时内存入公司自建的红枣万吨级冷库，锁鲜储存，为高端红枣业务发展奠定坚实的品质基础。但目前采购工作仍在进行当中，成本变化对毛利率的影响还有待产销数据的验证。除此之外，公司还通过聚焦创量创利产品，制定产品清单，提升核心产品运营管理效率，提质增效。特别是在供应链端，公司通过持续深入实施供应链“三保一降一创新”发展战略，提升公司毛利率水平，例如通过技术装备创新、设备改造升级等方式，打造

	<p>极致供应链；围绕各车间共用工序、共用原料，打造共享车间，实现集中生产、资源共享，提升生产效率；通过调整原辅料采购策略，不仅保障供应稳定性和产品质量，又能节降成本。</p> <p>4、公司对明年如何展望？预期目标会是多少？</p> <p>答：2025年预算目前仍在编制当中，具体的经营规划和经营目标还有待最终确定。但公司在战略上还是会持续坚持品牌文化与科技创新双引领发展不动摇；坚持红枣+健康锁鲜食品主业根基不动摇；坚持高品质、高价值、优服务行动纲领不动摇；坚持做精做强，基业长青奋斗目标不动摇。公司一方面会持续巩固高端红枣业务创新发展，继续打造大单品业务，不断创新突破，同时加速红枣芝麻丸在线下渠道的布局，孵化潜在爆品去皮去核枣等；另一方面坚持线上引领，线下扎根的全渠道运营策略，以山姆会员店、永辉商超、鸣鸣很忙集团为渠道标杆，引领线下渠道加速拓展。品类创新和全渠道深耕，促进公司经营业绩持续稳健增长。</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。