

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 2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 12 日(周一)下午 15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：石训 独立董事：许晓芳 副总经理、董事会秘书、财务负责人：豆妍妍
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、你好贵公司，除了食品方面投资，有没有考虑在其他行业做战略部署 回复：您好。公司始终秉持“聚焦主业、深耕产业链”的战略定力。在坚守核心赛道的基础上，公司会密切关注与健康消费等强关联的延伸领域，例如结合现代消

	费趋势探索健康管理、食养服务等场景化解决方案，这些探索均以强化主业协同效应为前提。未来任何战略部署都将遵循“技术关联、资源互补、价值共生”原则，在确保主营业务稳健增长的同时，审慎把握产业链延伸机遇，为消费者构建更完整的健康饮食生态，让更多消费者感受好想你的健康食品。 2、公司今年有什么大的规划吗 回复：尊敬的投资者您好！公司将会继续围绕“四个坚持不动摇”，持续深入实施“两个健康双增长”等十大经营发展战略，以“红枣专家好想你”为定位，以产品清单为管理工具，定义好、开发好、区分好、营销好、量化好，聚焦礼品、细分产品、细分场景。与此同时，公司还会充分运用好各个渠道的特性，发挥好红枣专家的优势，其中专卖渠道以高端礼品为定位，聚焦体验与推广，打通与顾客情感沟通的最后一米；电商渠道利用 AI 直播等新技术全天 24 小时开展直播推广。商超渠道以适销对路的理念，结合渠道需求，制定差异化策略，积极开拓并培育新的大客户与大渠道。各渠道协同发展，做大做强市场，把红枣专家和有温度的品牌形象展现在终端。谢谢！ 3、【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 回复：尊敬的投资者您好！公司制定了“两个健康双增长”的战略目标，即企业健康发展：实现销售收入增长，利润增长；员工健康成长：实现知识能力成长，薪资增长。在渠道方面，通过专卖、电商、商超等渠道协同发展，做大做强市场，把红枣专家和有温度的品牌形象展现在终端；在产品方面，持续创新，同时借助数据化手段，优化产品结构，提高创利产品收入贡献；加强精细化管理，降本增效，提高创量产品利润贡献，多举措实现开
--	---

	源节流，进一步提升公司市场竞争力，推动公司发展迈向新的高度，争取为各位投资者提供更加良好的业绩回报。感谢您的关注！ 4、【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 回复：您好。我们对行业前景充满信心。随着国民健康消费意识持续升级、政策对食养文化的支持深化，健康食品赛道正迎来结构性增长机遇。公司将以“药食同源”理念为核心，通过产品创新、全渠道融合及数字化升级，精准捕捉消费者对功能化、便捷化产品的需求，在行业高质量发展浪潮中巩固先发优势，着力稳固“红枣专家好想你”的行业地位。 5、公司在量贩零食的另一大巨头万辰集团是否有上品计划，如果有，目前的进展如何。还是说万辰集团排他，排斥你好想你作为鸣鸣很忙的股东，你们的产品一律拒绝，没有上品的机会？毕竟万辰集团也有 1.5 万家店面，如果能上品，会大大提高销售。 回复：您好。公司与万辰集团始终保持开放共赢的合作态度，目前已有产品进入其渠道系统，双方基于市场需求持续探索合作模式。我们始终以消费者需求为导向，通过产品力提升和供应链优化夯实合作基础，未来将继续推进与各渠道伙伴的战略协同，在健康零食赛道共同挖掘市场潜力，通过精准选品和差异化运营，进一步提升产品在多元化零售场景的渗透率，为消费者创造更高价值。 6、公司会投资人工智能相关领域吗 回复：公司始终以技术创新驱动战略升级。在人工智能领域，我们高度关注其在食品研发、供应链优化及消费洞察中的应用潜力。未来，公司将优先在智能制造
--	---

	和数字化运营场景落地试点 AI 项目，同时持续保持对前沿技术的关注。公司所有技术布局均以服务核心业务、提升消费者价值为原则，未来将持续专注主业发展，谋求公司可持续发展与进步。 7、您好，请问公司在广告投放上有没有啥计划或策略？ 回复：您好。公司始终将品牌建设与市场培育视为战略核心。2024 年度，公司以“黄、红文化”为依托，深度挖掘红枣魅力，赋能品牌成长。在农历三月初三皇帝故里拜祖大典期间，策划推出的《黄帝御枣》、《三贤颂枣》全网曝光破百万；在端午节品牌日，紧跟热度策划的《好气色要趁枣》荣获 2024TBI 杰出品牌创新奖“银奖”，该营销案例还入选《2024 中国品牌发展研究报告》年度品牌创新发展案例。通过《感恩自己》传递温情，特别是《端午奇妙游》创新叙事形式引发了共鸣；在中秋文化节，“九个一”亮点引媒体关注，大、红、甜系列扬河南风味；在年货溯源季，策划了《一颗红枣的征程》、《红枣司令枣课堂》、《大地的礼物》等，提高了品牌知名度，为年货节添彩助力。品牌宣传内容的创新使得用户互动卓有成效，视频号 86 万次活动量见证品牌热度与用户粘性飙升。未来，公司将持续关注品牌建设，寻找更多品宣机遇，持续打造红枣专家好想你的品牌高势能。 8、您好！贵司投资蜜雪冰城和鸣鸣很忙很成功是否还有标的准备投资？同时最近开发饮料产品挺好希望做更多健康饮料加大推广力度 回复：您好，公司会持续关注食品行业的投资并购机会，与公司战略相吻合，能在产品、渠道、品牌、供应链等方面与公司相互赋能、合作共赢的企业，公司会重点关注。感谢您对我们饮品的认可，公司会再接再厉，让
--	--

	更多的消费者品尝到好想你的健康食品！ 9、请问贵司海外扩张计划吗 回复：公司始终以“健康中国”战略为指引，逐步探索全球化布局机遇。现阶段海外拓展聚焦两大方向：一是依托红枣深加工技术优势，针对欧美、东南亚等区域健康食品需求，开发符合当地消费习惯的健康红枣产品；未来将分阶段推进本土化运营，优先通过 ODM 模式与国际商业伙伴合作，同步推进 Halal 认证等国际化标准体系认证，逐步构建跨境供应链能力，让中国传统食养文化以创新形态走向世界，为全球消费者提供健康价值。 10、公司已连续三个年度亏损，为什么分红这么高？ 回复：尊敬的投资者您好！公司始终重视投资者回报，在制定分红政策时，公司会综合考虑投资者的合理诉求和公司经营的可持续发展。根据未来三年（2023-2025 年）股东回报规划以及《2025 年度估值提升计划》等，在保证公司正常经营发展的前提下，公司积极考虑提升股东回报，增强股东的获得感和投资信心，与投资者共享发展成果。感谢您的关注！ 11、今年一季业绩显著改善，请问二季及全年能延续一季水平吗？主要措施又是什么？会不会还是延续前几年的差业绩呢？ 回复：尊敬的投资者您好！2025 年公司将继续围绕“四个坚持不动摇”，持续深入实施“两个健康双增长”等十大经营发展战略，通过强化品牌建设、深化科技创新、优化产品结构、拓宽市场渠道等多维度举措，全面推动公司高质量发展迈上新的台阶。二季度以及全年的经营情况以届时披露的定期报告为准。谢谢！ 12、【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。
--	---

	回复：尊敬的投资者您好！公司 2025 年第一季度实现归母净利润 3,980.61 万元，同比增长 216.08%。感谢您的关注！ 13、在产品研发方面，好想您是否有计划与高校或科研机构合作，引入先进的食品加工技术和营养配方？ 回复：公司在产品研发领域始终坚持以创新驱动发展。我们高度重视产学研协同创新，目前已与多所高校及科研机构建立战略合作，重点围绕食品加工技术升级、营养功能成分研究、健康食品配方开发等领域展开深度探索。报告期内，公司高度重视科技创新，积极引入先进的生产技术和设备，如：第六代红枣光影分选设备、蒸汽去皮机、核桃仁红外线色选机等，改善生产工艺，优化生产流程，有效提高了产品质量和生产效率。在技术创新实践上，申请实用新型专利 11 件，获得授权专利 9 件，其中实用新型专利 3 件，外观设计专利 6 件，发表学术论文 3 篇，与河南中医药大学共同开展的《中药创新应用的理论及关键技术建立与示范》荣获河南省教育厅一等奖和河南省政府科技进步一等奖。 14、请问石总，今年国家加大国内消费，政策上对公司有什么具体影响 回复：您好。国家和地方政府针对食品行业出台的一系列鼓励发展与创新的政策，有助于帮助企业提质增效，加快发展新质生产力。政策的进一步细化落地，能够帮助公司在消费升级和全球化竞争中占据更有利地位，助力好想在实践乡村振兴与共同富裕的道路上持续前行。 15、领导，您好！我来自四川大决策 2024 年年报显示“线上渠道营收占比提升至 65”，但净利润同比下滑 22。在直播电商流量成本高企的背景下，公司与东方甄
--	---

	选、抖音超市等平台的合作模式是否从“纯佣金”转向“联合定制”？针对 Z 世代推出的“冻干锁鲜枣”等新品类，目前在天猫/京东的复购率达到多少？2025 年是否计划重启线下门店扩张？ 回复：您好。2024 年度公司线上营业收入占比为 28.43%，具体经营数据请以公司年度报告或相关公告为准。针对合作模式，公司始终秉持开放态度，在与各类平台的合作中，既保持佣金模式的灵活性，也积极探索定制化等深度协作方式，以应对流量成本挑战。公司始终保持较强的产品创新与业务创新能力，针对年轻消费群体也在不断推出新品，形成了相对稳定的消费群体。线下门店作为公司重要战略板块，我们将持续优化现有门店运营质量，2025 年将结合市场环境审慎推进渠道布局，在巩固社区店、商超专柜等成熟模式基础上，探索新型体验店业态，实现线上线下协同发展。公司始终以长期主义为指引，通过产品创新、渠道优化和效率提升，稳步推进“三百目标”战略落地，为投资者创造可持续价值。 16、请问贵公司出资 7 亿元对湖南零食很忙商业连锁有限公司（简称“零食很忙”或“标的公司”）增资，增资完成后公司及全资子公司合计持有零食很忙 6.64% 股权。投资完成了吗？ 回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司已于 2023 年 12 月完成了对湖南零食很忙商业连锁有限公司（现已更名为“湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司”）的投资，截至目前公司及全资子公司合计持有湖南鸣鸣很忙商业连锁股份有限公司 6.2881% 的股权。 17、公司是否有计划进行组织架构的调整以提升运营效率？这些调整将如何影响公司的日常运营和长期战略？
--	---

	回复：投资者您好。公司组织架构经过持续优化，已形成较为完善的体系，各业务板块协同效能稳步提升。 未来我们将从三方面深化调整：一是推动跨部门敏捷协作机制，进一步缩短产品研发和市场响应周期；二是强化人才梯队建设，通过内部培养与外部引进双向提升团队竞争力；三是深化数字化管理能力，优化供应链和决策流程。这些调整将确保日常运营效率持续提升，同时为企业“三百战略”目标提供支撑，助力实现一个企业专注于一颗红枣的百年传奇。
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。