

好想你健康食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

时 间	2019 年 11 月 7 日	地 点	郑州
事 项	公司现场调研		
公司人员	董事会秘书 豆妍妍 证券事务代表 杨海南		
参会机构	长盛基金 盘京投资 中泰证券资管 西部证券 国金证券 涌峰投资 光证资管 长城证券 呈瑞投资 国信证券 山西证券 新时代证券		
主要交流内容			
<p>Q1: 目前好想你和百草味融合进展如何?</p> <p>回复: 目前好百融合已逐步实现深层次融合, 双方协同效应逐步显现, 主要体现在以下几个方面:</p> <p>一是电商渠道融合, 好想你本部电商运营团队已经搬往杭州, 我们团队中从百草味抽调部分精英支持好想你电商发展, 也在杭州吸引了大量优秀的互联网人才, 这样借助好想你品牌及管理团队优势, 百草味的互联网运营优势, 可以更好地助推公司发展; 二是供应链整合, 利用好想你本部和百草味现有的供应链资源取长补短, 对郑州基地进行组织优化和流程再造, 打造快速高效的产销联动体系, 统一了 WMS 系统和 ERP 系统, 实现了数据的共享和自动化; 三是仓储物流融合, 百草味利用好想你在郑州当地的仓储物流资源, 更好开展在华中地区及周边省份的物流工</p>			

作，节约仓储费用，提高配送效率；四是线下渠道整合，百草味线上的产品已经进驻部分好想你在郑州的专卖店，提高了公司门店的盈利能力。

Q2：公司的线下渠道发展如何？

回复：公司在巩固线上地位的同时，将持续推进线上线下的融合进程，专卖渠道借助经销商扩张，商超渠道稳步改善；在新零售方面，百草味是阿里零售通的核心合作伙伴之一，并于 618 期间在杭州开设了第一家线下门店，未来百草味门店将以杭州为据点，辐射周边长三角地区。

Q3：每日坚果的产品优势和销量？

回复：一是公司在全球范围内寻找优质原材料，我们坚信只有好的原材料才能有好的产品；二是在生产工艺上进行改良，让坚果更加香脆，让果干更加新鲜；三是在包装上率先开创干湿分离包装，将不同湿度存放条件的坚果类和果干类分开，在消费者品尝的时候尽享锁鲜美味。截止 2019 年前三季度，公司每日坚果系列产品销量同比增长将近 100%，继续朝着年度极致大单品的序列迈进。

Q4：休闲零食电商未来的发展空间？

回复：当前，线上消费总体的基数在增大，而休闲零食线上渗透率还比较低，发展空间巨大。公司线上有 7000 万用户，并且零食客户对品牌忠诚度很高，零食市场要求企业有丰富的品类，并保证上新速度很快，公司将在此领域始终保持竞争力。

Q5：红枣期货对公司有什么影响？

回复：红枣期货对公司进行红枣原料套期保值提供了较好的规避风险的工具，同时公司现有的冷库可作为红枣期货的交割库，可提高公司仓储收益，增加标准红枣期货产品的代加工收益。

Q6：清菲菲销售规划？

回复：2018年清菲菲几乎是靠渠道正常铺货的力量达成销售目标的，其中消费者复购率达到15%，表现比较理想。公司在2019年继续发力清菲菲这个单品，利用公司的全渠道业务进行拓展，实现线上线下一体化推广，继续高度重视冻干产品的发展，针对清菲菲进行配套产品开发，丰富冻干产品线。

Q7：公司2019年业绩规划？

回复：根据公司2019年第四届董事会第五次会议决议，2019年度，公司预算营业收入564,879.79万元，同比增长14.13%，预算归属于上市公司股东的净利润16,042.05万元，同比增长23.81%。