

好想你健康食品股份有限公司

投资者交流活动记录表

时 间	2019 年 9 月 6 日	地 点	郑州
事 项	公司调研		
公司人员	董事会秘书：豆妍妍		
参会机构	天风证券		
主要交流内容			
<p>Q1：好想你目前的产品品类有哪些？</p> <p>回复：公司主要产品包括红枣及相关产品、坚果炒货、蜜饯果干、肉铺海鲜、冻干食品等品类。公司在积极实施大单品策略，以“每日坚果”、“清菲菲”为带动，2019 年上半年每日坚果系列销售额 2 亿元左右，清菲菲系列销售额达到 4000 万元。</p> <p>Q2：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；</p>			

三是仓储物流融合，百草味利用好想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。

Q3：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 期间在杭州开设第一家线下旗舰店，未来百草味将以杭州为据点，辐射周边长三角地区，在 2019 年底前再快速开出若干家门店。

Q4：公司怎样看待“每日坚果”这个品类？

回复：这个品类目前还处于快速增长的阶段，我们今年上半年每日坚果系列实现了将近 2 亿元的销量，预计下半年将继续保持高速增长。每日坚果比较符合当前的消费理念，公司会根据市场的变化持续对产品进行升级更新，针对不同人群，比如怀孕的妈妈、成长期的孩子、健身人群等进行精准化营销，提高产品竞争力。

Q5：公司 2019 年的业绩规划如何？

回复：根据公司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%。

Q6：公司在新品研发上有什么打算？

回复：在休闲食品行业同质化严重的情况下，公司在努力提高产品壁垒，增强自主研发能力，持续创造有创新、差异化的产品。一方面加大研发投入，整合公司研发资源，建立研发创新和研发人才体系；另一方面，将拓展新产品线，建立新产品储备库，建立研发项目管理平台在线化，提升研发效率。公司目前拥有数百名专业研发人员，并与中国农业科学院、中国营养学会、中国农业大学食品学院、江南大学食品学院达成了战略合作。