

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 2025-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 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22日(周四)下午 14:30-17:40
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 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、2024年公司产品在市场中的占有率情况如何，是否达到了公司的预期目标？ 答： 尊敬的投资者您好，公司在高端红枣领域占据龙头地位，未来公司将继续进行品类创新和全渠道拓展，让好想你红枣健康食品覆盖更多渠道，为更多的消费者提供更加便捷的消费体验，感谢您的关注。

2、公司在科技创新方面有哪些具体举措，这些举措如何助力公司在市场中保持竞争优势？

答：投资者您好，公司始终将科技创新作为驱动高质量发展的核心引擎，2024 年重点推进三大方向：1) 深化产学研融合，联合高校及科研机构围绕功能性成分提取、健康食品配方升级等领域开展精准研发；2) 搭建全链路数字化平台，实现从原料溯源到终端消费的数据闭环管理，提升供应链敏捷响应能力；3) 布局和升级智能化生产线，提升生产效能与产品创新种类。这些举措有效强化了产品差异化壁垒、优化了成本结构，并在健康消费趋势中抢占先发优势。

3、公司在 2024 年实施了哪些具体的降本增效措施，这些措施对公司成本结构和盈利能力产生了怎样的影响？

答：投资者您好，公司 2024 年围绕“降本增效、精准运营”深化精细化管理，例如：1) 供应链端通过数字化协同平台实现原料采购、生产排期与物流调度的动态匹配，库存周转效率显著优化；2) 营销端建立全域消费者画像，以数据驱动精准营销及产品迭代；3) 渠道端大力推动新渠道建设，聚焦核心终端动销能力提升。目前各环节流程标准化与资源利用效率已形成良性循环，为业务高质量发展注入持续动能。

4、公司在 2024 年如何实现精细化管理，能否举例说明精细化管理在具体业务流程中的应用及效果？

答：投资者您好，公司 2024 年围绕“降本增效、精准运营”深化精细化管理，例如：1) 供应链端通过数字化协同平台实现原料采购、生产排期与物流调度的动态匹配，库存周转效率显著优化；2) 营销端建立全域消费者画像，以数据驱动精准营销及产品迭代；3) 渠道端大力推动新渠道建设，聚焦核心终端动销能力提升。目前

各环节流程标准化与资源利用效率已形成良性循环，为业务高质量发展注入持续动能。

5、截至 2025 年第一季度末，好想你在手订单情况如何，这些订单是否能够为公司未来的业绩增长提供有力支撑？

答：投资者您好，公司主要面向 C 端消费者，销售渠道以专卖、电商、商超等为主，具体经营数据请您查阅公司定期报告，以公告信息为准，感谢您的关注。

6、好想你，明年还有那高的分红吗？

答：尊敬的投资者您好，未来公司会根据年度经营情况和未来发展战略规划，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，积极给予全体股东合理稳定的投资回报，增强股东获得感，满足股东诉求。感谢您的关注。

7、公司认为自身的核心竞争力是什么，在 2024 年和 2025 年第一季度这些核心竞争力是否得到了进一步巩固和提升？

答：投资者您好，公司核心竞争力源于“红枣专家”的行业深耕能力、全产业链协同优势以及健康食品领域的持续创新力。近年来，公司围绕产品创新、渠道扩张及品牌年轻化方向持续发力，通过研发投入强化功能性食品矩阵，优化新零售渠道布局，并借助数字化工具提升供应链效率。随着公司市场端的产品竞争力提升和运营端的管理效能提升，将为中长期战略目标实现奠定更坚实基础。

8、请问石总，您接任后对于公司百亿市值，百亿销售有实现的计划吗？分阶段里程碑有分解吗。谢谢

答：投资者您好，公司始终将“百亿市值、百亿收入、百年品牌”的三百目标作为长期战略指引，未来公

司一方面夯实红枣主业优势，强化全渠道协同及高价值产品矩阵布局；另一方面通过健康食品生态圈建设拓宽增长极。阶段性目标将围绕核心品类市占率提升、新消费场景突破、产业链效率优化等关键维度分解落实，以创新驱动和精细化管理保障战略落地。我们坚信通过战略定力与经营韧性的双重加持，能够为股东创造可持续价值回报。

9、鸣鸣很忙正常推荐上市进程中，后续和鸣鸣很忙有没有更深入的合作机会？

答：投资者您好。零食渠道作为健康食品消费的重要场景，始终是公司战略布局的关键环节之一。我们与鸣鸣很忙在过往合作中建立了良好的业务协同基础，未来将持续关注其发展进程，并结合双方资源禀赋探索更多合作可能性。公司始终秉持开放态度，积极联动产业链优质伙伴，围绕产品创新、渠道拓展及品牌势能提升等领域深化协作，以多元化策略满足消费者需求，共同推动行业价值升级。

10、公司所处的健康食品行业近年来发展迅猛，公司在行业中处于怎样的地位，面临哪些机遇和挑战？

答：投资者您好，作为红枣行业第一家上市公司，好想你以“红枣专家”品牌形象引领健康食品创新。当前机遇在于：1)大健康消费趋势推动功能性食品需求激增；2)新零售渠道拓展带来增量空间；3)政策红利加速食品产业升级。挑战主要来自：1)跨界竞争者涌入导致市场分流；2)原料价格波动影响成本控制；3)消费场景迭代加速产品创新压力。公司将持续深化“红枣+”战略，通过科技研发赋能产品矩阵，强化全渠道运营能力，在行业变革中巩固竞争优势。

11、好想在 2025 年第一季度的扣非净利润增长显著，

能否分析一下这一增长是否具有可持续性？

答：投资者您好，近年来好想你凭借着在红枣领域的深厚底蕴，不断开发新产品，创新上市了红小派、芝麻丸、黑金枣以及红枣黄芪水等颇受消费者喜欢的产品，同时还全力开拓全渠道发展，进驻了山姆、永辉、天虹、胖东来等渠道，提升产品的覆盖面，满足消费者对高品质红枣的需求，为公司业绩带来更多的增量。在此基础上，公司加大信息化转型力度，借助数智化手段，以产品清单为工具，通过精细化管理，提高创利产品收入贡献，提高创量产品利润贡献，在一季度期间已经取得初步成果。后续公司还将继续坚持从提收入、降成本、控费用等多角度入手，赋能主业经营，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。

12、2025年还有没有回购公司股份的计划用来注销？

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的关注！好想你始终高度重视全体股东利益，严格遵循上市公司规范运作要求。关于股份回购等重大事项，公司将结合发展战略、市场环境及财务状况进行审慎评估，若有相关计划将严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。请您持续关注公司在法定信息披露平台发布的公告，以获取准确、权威的信息。

13、你好，请问咱们公司现在主要做什么产品

答：尊敬的投资者您好，公司始终专注于红枣+健康锁鲜食品的研发、生产、销售，建立了一整套健康食品开发机制，创造性的基于传统食药同源原材料，不断开发食养、食疗、食补健康食品，现有产品覆盖商务礼、伴手礼、报喜礼、福利礼、家庭装、休闲装、零食装等各种消费场景。公司在售的热销核心产品包括枣博士、健康情、黄帝御枣、红小派、芝麻丸、黑金枣、报喜枣

等红枣制品，以及清菲菲、燕菲菲、想你好冻干粉面粥汤系列等健康锁鲜食品，满足消费者多元化、健康化的需求。

14、建议好想你加入枸杞这个赛道，主要是枸杞有熏硫磺的问题，品类加一点，或者收购现成的枸杞品牌

答：投资者您好。感谢您宝贵的建议！公司始终高度关注大健康产业发展趋势，对枸杞等健康食材的原料标准升级与产品创新保持密切研究。您提出的品类拓展思路与公司“健康锁鲜食品”战略方向高度契合，我们会认真考量市场需求、供应链能力与战略协同效应，持续完善健康食品矩阵。现阶段将坚持“红枣专家”核心定位，持续深耕红枣精深加工领域，同时积极关注具有市场潜力及产业协同价值的健康食品赛道，为消费者提供更高品质的健康食品。

15、好想你有没有资产重组收购的计划？

答：投资者您好，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领域的投资机会，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。如有相关重大事项且触及需披露的情形，公司将会严格按照法律法规及时履行信息披露义务，请以公告信息为准，感谢您的关注。

16、石总，百亿市值百亿营收这个方面通过自身健康食品和新品药食同源饮料投资蜜雪冰城，投资鸣鸣很忙做到百亿市值，同时普洛斯物流园一直没有报表合并请问物流园营收怎么样？同时给点建议药食同源饮料黄芪红枣水山楂红枣水其他产品加速开发，市面上的饮料不健康都是防腐剂添加剂越来越多的人开始关注健康饮料。以后饮料产品尽量不要用白砂糖可以用代糖不参加代

谢。还有酸枣类产品酸枣核可以卖给文玩市场价格不便宜。

答：投资者您好。感谢您宝贵的建议！公司始终高度关注大健康产业发展趋势，您提出的品类拓展思路与公司、战略方向高度契合，我们会认真考量市场需求、供应链能力与战略协同效应，持续完善相关业务矩阵。现阶段将坚持”红枣专家”核心定位，持续深耕红枣精深加工领域，同时积极关注具有市场潜力及产业协同价值的健康食品赛道，为消费者提供更高品质的健康食品。

17、好想你的未来规划如何是否可以长期看好

答：投资者您好。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。

18、主营业务这几年都是亏损，反而是投资有收益的，公司还不如改为食品饮料类投资公司，主营转向资本投资？

答：投资者您好。作为中国红枣行业龙头企业，公司始终秉持”让懂健康、要健康、愿为健康付诸实际行动的人吃上健康食品”的使命，坚定不移深耕”红枣+健康锁鲜食品”核心主业。我们理解市场对短期业绩波动的关切，但更希望投资者看到公司在红枣全产业链构建中形成的独特竞争优势，30余年在红枣行业的深耕不懈构筑了坚固的企业护城河。当前，公司正加速推进”红枣专家好想你”战略升级，通过产品创新、渠道优化和品牌年轻化三大引擎驱动增长。在保持红枣品类领先

	<p>地位的同时，我们创新研发了诸如中国的能量棒“红小派”，“黑金枣”等创新食品矩阵，在资本方面，公司始终秉持产融结合理念，围绕大健康领域审慎开展战略投资，旨在嫁接产业资源、延伸价值链，而非改变主营业务方向。近年的投资收益正是我们运用资本工具反哺主业的成功实践，未来将继续以产业思维做投资，为主业发展注入新动能。我们坚信，坚守实业根基与善用资本力量的双轮驱动，将为企业创造长期可持续价值。</p> <p>19、公司在红枣深加工技术、功能性食品科技研发创新方面取得了哪些具体成果，这些成果如何转化为实际的产品竞争力？</p> <p>答：成立三十余年，好想你健康食品股份有限公司在红枣深加工技术及功能性食品研发领域取得了多项突破性成果，显著提升了产品竞争力。技术上，公司首创了红枣套管去核装置，并围绕FD冻干技术打造智能化车间，开发出枣博士去核枣、清菲菲冻干红枣湘莲银耳羹等产品，此外，公司创新的使用“古法轻蒸，熟制冷压”工艺，成功推出中国的能量棒红小派等明星产品，将红枣与核桃结合，实现口感与营养的双重突破，成为公司近年来的又一大爆款产品。成果转化方面，公司构建了覆盖全产业链的标准化生产体系，包括GMP标准车间、22道加工工艺及6重清洗流程，确保产品安全性与品质稳定性。研发的维C枣采用去皮去核与冻干技术，提升食用便捷性；拥抱您枣夹坚果系列则通过食材科学配比，满足健康零食需求。</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。