

证券代码：002582

证券简称：好想你

公告编号：2016-068

好想你枣业股份有限公司 2016 年半年度报告摘要

1、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	好想你	股票代码	002582
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	豆妍妍		
电话	0371-62589968		
传真	0371-62589968		
电子信箱	haoxiangni@haoxiangni.cn		

2、主要财务数据及股东变化

（1）主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	438,932,512.28	579,326,167.03	-24.23%
归属于上市公司股东的净利润（元）	14,560,753.87	35,371,775.78	-58.84%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-33,624,443.09	18,110,901.99	-285.66%
经营活动产生的现金流量净额（元）	64,771,596.98	166,222,918.33	-61.03%
基本每股收益（元/股）	0.10	0.24	-58.33%
稀释每股收益（元/股）	0.10	0.24	-58.33%

加权平均净资产收益率	1.05%	2.50%	-1.45%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,370,231,074.57	2,377,859,837.96	-0.32%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,396,829,570.85	1,382,268,816.98	1.05%

(2) 前 10 名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数		10,107				
前 10 名普通股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持普通股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
石聚彬	境内自然人	38.25%	56,454,086	41,422,017	质押	8,137,300
常国杰	境内自然人	2.86%	4,228,024	2,114,012		
石聚领	境内自然人	2.77%	4,091,600	3,068,700	质押	3,768,700
王新才	境内自然人	2.56%	3,774,324			
张五须	境内自然人	2.30%	3,391,600	1,795,800		
招商银行股份有限公司一兴全轻资产投资混合型证券投资基金（LOF）	其他	2.19%	3,235,359			
中国银行一招商先锋证券投资基金	其他	2.05%	3,023,813			
招商银行股份有限公司一兴全合润分级混合型证券投资基金	其他	1.68%	2,480,559			
中国工商银行股份有限公司一农银汇理信息传媒主题股票型证券投资基金	其他	1.45%	2,133,553			
交通银行股份有限公司一农银汇理行业成长混	其他	1.22%	1,806,841			

合型证券投资基金						
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，石聚彬与石聚领是兄弟关系，常国杰是石聚彬、石聚领的姐夫。未知其他股东之间是否存在关联关系，是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					

（3）前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（4）控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

3、管理层讨论与分析

2016 年是“十三五”开局之年，我国经济下行压力持续。受宏观经济下滑的影响，加之红枣市场竞争愈为激烈，公司在转型过程中遇到了前所未有的困难和挑战。报告期内，公司紧紧围绕着“开创标准、健康、食养生活方式”的战略目标，全力推进以下工作：红枣城落成投产，为公司未来发展打下了坚实的基础；并购百草味项目正式获批，双方开启融合模式，战略布局初见成效；同时坚持产品为王，全面推进产品升级，致力于打造百亿价值品牌；优化渠道布局，以更加科学、合理的渠道业务格局迎接市场挑战。

（一）红枣城落成投产，奠定长期发展基础

2016 年 3 月，集红枣生产加工、仓储物流、研发检测、文化传播、观光旅游等功能于一体的红枣城落成启航，红枣城的投产使用，对公司长期发展具有重大战略意义。

红枣城主要建设项目包括生产车间 3 栋、红枣检测中心 1 座、职工公寓 2 座、职工餐厅 1 座、总部大楼 1 座、专家公寓 1 座、生产辅助设施及设备，致力于打造全方位的透

明工厂，在车间内设置 360° 玻璃参观通道，消费者进入参观通道内能够透过玻璃全方位观看车间内的设备以及红枣产品清洗、去核、杀菌、烘干、分拣、包装的全过程，实现了从原料入库到成品出库过程的全透明化。

目前已有两栋车间投产运营，车间达到医药行业 GMP 十万级净化标准，采用全自动化的生产线和全自动光影分选设备，是目前全国乃至全球最先进红枣生产线。每个车间都有万吨冷库，保证了公司原料及时储存，最大限度地保证原材料的新鲜度和营养价值。公司率先开发红枣真空冻干技术，不仅保留了红枣原有风味，而且吃起来口感更加蓬松，引领了红枣零食的新风尚。目前，1 号车间主要生产公司 1.0 原枣系列、2.0 去核枣系列、2.5 红枣夹心枣系列；2 号车间主要生产 2.0 蜜饯系列、2.5 冻干脆片系列、3.0 枣片系列；3 号车间作为中原电子商务发货库，主要为百草味提供产品的分拣、发货和配送，预计今年 10 月份投入使用后，具备日发货 15 万单的分拣、配送能力。

红枣城内建设的国家级企业技术中心，将科研、试验、检测功能融为一体，对红枣种植、管理、保鲜、加工、包装等重要环节进行专项研发，巩固公司在红枣行业中绝对的技术领先地位。红枣大学作为公司培养人才的摇篮，定期与高校展开校企合作，开展员工引领项目、晋升经理人项目，给员工提供清晰的职业发展路线，提升员工的专业技能。

红枣城建成投产，现代化、自动化、智能化设备和技术的运用，有效的保障了好想你现有产品和未来产品的质和量，为公司在未来战略布局中以红枣纵深发展的道路提供了有力保障。

（二）开启与百草味融合，加快双方战略布局

1. 并购重组正式获批，百年好合扬帆起航

2016 年 6 月 2 日，公司通过发行股份并支付现金的方式购买杭州郝姆斯食品有限公司 100% 股权事项获得无条件通过。2016 年 7 月 14 日，中国证监会正式核准了好想你向杭州浩红等发行股份购买资产并募集配套资金的批复，这表示好想你和百草味“百年好合”正式扬帆起航。好想你并购百草味开辟了资本市场传统食品企业并购电商食品企业的先河，好想你股票价格从复盘至今上涨超过 100%，这充分说明了资本市场对我们强强联合的认同。未来的好想你，通过与百草味优势互补，一定是集大健康与大休闲，集线上与线下一体化的食品平台！

百草味 2016 年上半年取得良好的业绩，2016 年 1-6 月份主营业务收入已达 10.97 亿元，同比增长 91.17%，如果按照 2016 年全年预测收入 19.16 亿元来计算，2016 年上半年主营业

务收入占全年预测收入的 57.23%。按照目前业绩来看，百草味完全可以实现 2016 年的收入业绩目标。未来双方将进一步加快融合，实现双方在产品、品牌、渠道、产业链、区位和消费者六个方面的优势互补，共同占领线上线下市场。

2.双方开启融合模式，战略布局初见成效

2016 年初，公司已开始探索与百草味的优势互补，协同促进公司战略转型。好想你和百草味在战略协同发展方面制定了短、中、长期的发展规划。短期协同发展上，旨在产品、渠道的融合；好想你-百草味双方选择各自产品进入对方产品体系和平台进行销售，利用双方的品牌优势、产品优势和渠道优势，带动业绩增长。中期协同发展上，旨在资源融合、供应链融合；百草味利用好想你的产能优势和资本优势，好想你利用百草味的营销优势和供应链资源，双方实现资源整合。长期方面，随着好想你-百草味的整体融合，将产生巨大的规模效应，成为全品类食品线下线上市场的领导者。

目前，双方已在产品、供应链等方面展开融合，战略布局初见成效。

A. 产品和渠道融合：目前百草味已在其线上平台上线好想你 15 款产品，品类涉及 1.0 系列、2.0 系列、2.5 系列、3.0 系列，尤其是 2.5 系列的枣夹核桃和红枣脆片销量突出；另外好想你专为百草味开发的 12 款夹心枣系列新品，8 月份开始陆续在百草味官网上市。未来好想你将致力于新生态、短保期产品的研发、生产、销售，满足消费者对新鲜、健康的产品需求，这就对我们的生产加工、仓储物流提出了更高的要求，依托好想你强大的研发创新、生产加工优势结合百草味的营销推广、仓储物流优势，双方将开启短保产品新纪元。

B. 资源和供应链融合：好想你作为生产型企业，具有强大的生产加工能力，百草味依托好想你产能优势，将 35%的坚果、蜜饯类产品放在好想你生产，届时好想你将具备生产年产值 6.5 亿元，涵盖十几款品类的坚果加工线。此外，双方共同使用的中原电子商务发货库即将启用，建成后的发货库占地 3 万平方米，日发货 15 万单，全仓采用全自动分拣发货机，较现有电商发货库更加智能化、一体化、可视化。同时，双方会实现供应商资源共享，好想你的资本优势、研发优势加上双方联合采购的规模优势，使得双方在原料掌控、成本掌控等方面更具有竞争优势。双方资源的共享，将产生“1+1>2”的效果。

（三）坚持产品为王，全面推进产品升级

红枣行业由原来供不应求，到现在供过于求，产品同质化竞争愈为激烈。为应对红枣市场红海竞争，公司实施供给侧改革，提出了“T”型产品发展战略。所谓“T”型发展战略，就是以“红枣”为原点，公司产品线沿着纵向专业化、横向多元化两个方向并行拓展。纵向

方面产品由 1.0 向 4.0 发展，不断提升红枣的技术壁垒，形成真正的品类差异化竞争优势；横向方面由红枣向外延伸，将红枣和坚果、豆类、药食同源相结合，拓宽红枣产品的广度。公司通过研发创新，不断提升产品的附加值，开发了打开即食的无核枣，开创了以无核枣为代表的 2.0 时代；利用微波技术和冻干技术，开发了以红枣脆片为代表的 2.5 时代；用全自动化的高端设备，开发了以红枣夹核桃为代表的 2.5 时代和以枣片为代表的 3.0 时代，给消费者带来更加方便、更加营养和健康的产品。

同时，将产品包装分为商务礼品、伴手礼、家庭装、休闲装四个层面，将产品和渠道相结合，以满足不同消费群体的需求。商务礼品主要针对高端消费人群，传递着人们的情意和感恩之心；伴手礼和休闲装主要面向年轻消费人群，带给人们时尚和快乐；家庭装健康实惠，满足家庭健康的生活追求。



图 1 产品开发的两个维度



图 2 产品开发的四个层次

公司 2016 年度规划产品升级及新品开发共计 262 个单品。报告期内，纵向方面已开发 92 款产品，横向方面已开发 25 款产品。目前，公司已全面上市“好七粥”、“我的早餐”及“我的坚果”等明星产品，以“定量”、“定时”的概念，将健康食材与红枣、坚果巧妙融合，把“标准、健康、食养生活方式”的理念植入消费者日常生活中，满足消费者健康养生的饮食需求。同时，公司根据 2016 年产品发展规划，不断优化产品结构、调整现有产品格局，改进产品品质、包装规格及定价等相关要素，进一步增强产品的竞争优势。

（四）优化渠道布局，实现线上线下融合

报告期内，公司重新整合渠道、市场的布局，本着以连锁专卖渠道为主、大力发展电子商务渠道、合理优化商超渠道，并积极构建 O2O 线上线下一体化全渠道业务模式，布局移动端，以更加科学、合理的渠道业务格局迎接新的市场挑战。

1.全面升级专卖店，探索单店盈利模式

在连锁专卖店渠道，坚持门店优化原则，在重点市场深耕细作，继续全力推进 3.0 版本全新好想你旗舰店布局，同时坚决淘汰面积小、形象差、盈利能力低的不合格门店，实现门店格局和布局的升级，为提升单店盈利水平夯实基础。目前专卖渠道实施 1+2 模式，即 1 家 3.0 版本好想你旗舰店加 2 辆好想你 O2O 移动专卖店，逐步形成社区 500 米健康+服务体验圈，形成 5 公里的健康产品服务和直接配送圈，形成高覆盖、快速送达、高粘性的消费者服务，让门店不断为消费者提供极致体验，培养更多的忠实客户，提升单店盈利水平。2016 年，公司将继续在全国部分核心市场以集群开店的形式开设不少于 100 家 3.0 版本好想你旗舰店，营业面积不低于 80 平方米，为新品提供足够的展示空间，为顾客提供全新的购物体验。

2016 年下半年，公司将继续努力构建完整的单店营运管理体系，通过建立营运训练系统，围绕“提升门店产品销售能力”、“改善门店营业环境”、“提升门店营运标准化、规范化水平”、“优化加盟商结构，针对重点加盟商实施贴身帮扶”、“推进商圈渗透和社区营销推广”、“扩大云商微小店业务拓展，提升顾客购买便利度”等层面的工作，制定详细、完善的业务规划，并扎扎实实落实执行，千方百计改善门店营运管理和单店经营水平。

同时，报告期内公司进一步升级了连锁零售业务信息化能力，特别是基于改善门店产品库存管理水平、提升货品周转效率为目标的“门店智能化自动报货&补货系统”业已在部分市场推广运营，接下来将在年底之前面对全国市场的门店实现 100%全覆盖，通过信息化、大数据手段，借助 ERP 系统功能，大大提升单店经营效率。

2.大力拓展电商渠道，领跑线上红枣市场

随着公司成功并购百草味，公司将大力拓展电商渠道，电商渠道将在现有电商平台发展的基础上，积极扩展进驻优质的电商平台，引爆入仓模式，发力粉丝经济，各子品牌集群运作，扩大品类及其市场占有率，培育新的业绩增长点和爆发点。报告期内，电商通过举办年货节、520 周年庆、618 年中大促等大型线上跨界营销推广活动，使得电商渠道销售收入同比增长 35.78%。未来公司将借助购百草味，集中人力、物力、财力，全力打造电商渠道，将电商渠道发展成为公司第二大战略销售渠道。

(1) 开展跨界营销推广活动

2016 年，电商渠道将是公司战略转型的重要一环，公司加大电商的投入力度，进行全面规划，跨界营销也成为上半年的营销亮点。

年货节期间，好想你与电影《功夫熊猫》联合进行产品营销，线上推出“功夫熊猫”IP 系列包装产品，借势影视、文化、明星资源，全面开启娱乐营销时代。年货节期间，电商销售额同比增长 65.99%。520 上市 5 周年庆，特推出上市五周年系列“让爱开口”限量版产品，做更走心更好的产品给忠实粉丝，战略产品枣夹核桃销量稳居行业第一，开创了品牌差异化，内容营销化的互联网爆品，销售业绩同比增长 46.96%。618 粉丝狂欢节年中大促，好想你为感恩回馈广大粉丝，特推出了拉动新会员感恩老会员的专场活动，针对新老会员推出了不同的设计页面，给客户最好的购物体验，持续加深会员对好想你的品牌印象。

(2) 打造幸福感的高品质零食

2016，好想你电商产品战略定位——开创健康零食新生态！将着力打造——短保质期、零添加或轻添加的低糖分、低脂肪的健康零食。

好想你电商依靠大数据优势，对网购消费者实施“消费画像”，实施精准营销。2016 年初，面对线上消费趋势的短期变化，即时推出核心战略产品——枣夹核桃，在低价竞争的产品市场上，强调产品体验，带给消费者幸福感的高品质零食，满足消费者追求品质生活和健康生活的零食需求。

为了更好地推动电商业务的发展，为公司创造新的业绩增长点，电商渠道契合消费环境变化的趋势，增加了枣夹核桃、坚果、养生五谷粉等多品类产品。面对零食市场的红海乱象，电商将产品创新植入品牌，以幸福感和健康美食为切入点，占据零食市场独一无二的品牌溢价权。

(3) 推进全渠道 O2O 的销售模式

全渠道 O2O 业务通过全员营销，业务实现了快速增长，同时也带动了线下产品的推广和

营销。通过产品层面的合作，以及市场信息的共享，线上线下实现了互动畅通；上半年电商 SKU 实现了较大的增长，满足客户定制化、差异化需求；部分新品实现了线上线下的互动，如针对坚果系列，线上渠道的营销推广可以推动线下渠道的业绩增长。

3. 合理优化商超渠道，力争实现厚积薄发

好想你将坚定发展商超渠道，这项策略不会动摇。商超渠道是好想你渠道战略“三大顶梁柱”之一，以市场覆盖广（百万门店体系），服务贴近消费者（最后 500 米），“高效率的消费流量入口”（消费者每周两次到店）的重要价值，成为好想你发展休闲食品业务志在必得的核心渠道资源。

过去三年的商超业务培育，为好想你奠定了一定的商超渠道运营基础，建立了一支专业团队。2016 年伊始，好想你商超渠道内生能力提升项目拉开帷幕，强调去除产出差、费比高的“劣质销量市场”，进行大幅度的战略收缩，集中资源投入少数强势市场和优质客户。虽然报告期内商超销售总额同比下降 56.35%，直接导致主业销售收入不及预期；但是商超渠道运营质量大为提升，费比可控，盈利能力大幅改善。阵痛已过，未来商超渠道对主业的贡献可以期待。

为了夯实商超渠道的运营基础，好想你建立以“动销”为核心竞争力的商超运营模式，推进“八大聚焦”策略，有秩序地进行优质门店的高质量覆盖；推进商超产品再定位，实现消费者需求、门店环境、卖点和价格体系的一致，推动销量突破式增长。为了进一步增强商超渠道的创新能力，好想在商超渠道板块推行“阿米巴模式”，好想你与安徽省什伯互联成立合资营销公司，引入业内顶级运营团队，提升商超渠道运营的效率和效果。

未来，好想你的商超渠道将向着“广覆盖、大流量、高效能”的方向持续提升运营效率。一方面，为广大的消费者提供便捷的购物体验，建立好想你产品的体验价值；另一方面，持续将好想你的粉丝导流进入好想你其他销售渠道，着力推动三大渠道体系融合，互动相生。

（五）坚持品牌定位，打造百亿价值品牌

“好想你”作为中国红枣行业的领导品牌，是红枣行业产品品类多，科技含量高，影响带动能力强的标杆企业，始终引领红枣行业健康、快速、持续发展。好想你成为全球最具情感价值的品牌，成为中国最具价值的品牌。在上海社科院发布的中国农业上市公司品牌指数排名中，好想你品牌以 70 亿元的品牌价值，位列中国农业上市公司品牌价值第五名，为未来打造好想你百亿价值品牌打下坚实的基础。

（六）强化管理和监督，保障公司战略实施

1. 重塑管理体系，提高管理效率

根据公司的战略目标，公司提出了三层管理体系：设计层、执行层、监督考评层。通过管理体系的梳理和重建，明确各管理部门的工作职责，实现权、责、利的对等统一，提升公司管理效率。

2. 优化人员结构，提升运营效率

2016 年初，结合公司战略方向和目标，公司提出了“二三三”经营管理思想，公司对组织架构和业务流程重新进行了调整和梳理。在新架构、新岗位、新职责、新标准下，公司对人员数量和人员结构持续优化。

3. 深化绩效考核，改善经营业绩

2016 年，公司在宏观经济增速放缓、行业竞争加剧、用工成本上升等背景下，及时提出了深化绩效管理，提升经营业绩的管理对策。对于绩效考评前 10% 的人员，进行重点激励，作为公司内部晋升的储备人员；对于绩效考评后 10% 的人员要进行重点帮扶和关注，每层级人员到其对应的考评周期后，按照相关要求实行调岗、降级、淘汰。

4、涉及财务报告的相关事项**（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

（4）董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

好想你枣业股份有限公司

法定代表人：石聚彬

2016 年 8 月 16 日