

# 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5月7、8、9日	地 点	上海、厦门
事 项	中银国际证券投资策略会 东北证券投资策略会 华创证券投资策略会 申万宏源证券投资策略会		
公司人员	证券事务代表：杨海南		
参会机构	顶天投资 榜样投资 国都基金 华商基金 宝盈基金 博时基金 长盛基金 深圳前海无锋基金 国君自营 东方资管 德邦自营 嘉实基金 华夏基金 长城基金 华泰证券 国投瑞银基金 重阳投资 鹏华基金 海富通基金 财通基金		
<b>主要交流内容</b>			
<p><b>Q1：公司 2019 年度业绩指引？</b></p> <p><b>回复：</b>按照《2019 年度财务预算报告》，公司 2019 年预算营业收入为 56.5 亿元，同比增长 14.13%，预算归属于上市公司股东的净利润为 1.6 亿元，同比增长 23.81%。</p> <p><b>Q2：公司业绩季度波动比较大的原因？</b></p> <p><b>回复：</b>这是由于公司所处的休闲食品行业决定的，通常一季度能够实现较好的营收和利润。主要原因是（1）消费者在冬季的时候往往会比夏季对休闲食品消费的欲望更高，夏季对食品的消费主要</p>			

集中在饮品上。(2) 公司目前电商体量占比较大, 而线上销售旺季主要集中在下半年, 例如 618、双十一、双十二、年货节等 (3) 年货节期间的客单价比较高, 所销售的高毛利产品占比也较大, 因此一季度的利润往往是一年中最好的。

**Q3: 公司大单品 2018 年销售情况及 2019 年销售目标?**

**回复:** “每日坚果”和“清菲菲”是公司 2018 年度大力推广的爆款产品, 其中每日坚果 2018 年实现销售收入 2 亿元, 2019 年预计有 50%-100% 的增长。清菲菲 2018 年度实现销售收入 7000 万元, 预计 2019 年度销售额能够过亿。

**Q4: 百草味线下模式介绍?**

**回复:** 2018 年百草味线下增长非常迅速, 也是百草味布局新零售渠道的良好体现, 截止 2018 年底, 百草味在阿里零售通全年累计动销店数达 70 万家, 除阿里零售通外, 百草味还与京东新通路、百世店加等更多新零售渠道达成了战略合作。

百草味线下目前分为两大业务模块, 一块是分销体系, 跟电商平台合作来完成业务拓展, 还有其他一些连锁系统都会选择进入; 第二是门店, 目前处于探索期, 未来可能是用顶级旗舰店和中小型门店的组合进行全国推广。

**Q5: 好想你本部“清菲菲”在没有广告投入的情况下增长很快, 未来营销方式会不会有些变化?**

**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

下半年会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。

**Q6：红枣期货对公司影响怎样？**

**回复：**红枣期货的推出对于促进红枣行业规模化，标准化发展是非常有利的，对公司也有一定的影响。一是红枣期货上市后，期货所具备的价格发现功能会对红枣价格形成机制产生正面影响，有助于红枣价格回归理性；二是期货标准高于现货流通标准，现货市场逐渐向期货标准看齐，将有效解决标准混乱、价格不透明的问题，引导产业走向标准化、规范化的道路，提升红枣质量，实现优质优价。好想你未来将会以自有资金开展套期保值业务，对冲红枣价格波动对公司生产经营的影响，稳定经营利润，在此基础上可以扩大规模，巩固企业行业地位。

**Q7：好想你 2019 年专卖店规划如何？**

**回复：**2019 年度，专卖渠道围绕“大突破、稳增长、谋合作”的营销总纲，集中资源重点打造河南、湖北、湖南及广东市场，在当地制高点进行渠道建设和品牌宣传。专卖店聚焦三种店型，即旗舰店、标准店、社区店，实现线下核心网点、骨干网点、基础网点全面覆盖。大力巩固及开发团购渠道，提升品牌影响力。

**Q8：好想你当前的发展战略是什么？**

**回复：**公司将秉承“开创标准健康食养生活方式”的发展战略，承载传统美食文化，弘扬健康快乐，致力于成为一家受全世界尊重

的食品企业。深入实施双品牌运作模式，“好想你”主攻高端健康食品，“百草味”聚焦休闲健康食品。继续围绕公司主业，投资并购优秀的食品企业，实现公司跨越式发展，继续朝着营收和市值双百亿的目标坚定前进！