

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 2025-001

| | |
|----------------------|--|
| 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国泰君安李耀、财通基金沈犁、华夏基金胡慧婷、红土创新张洋、远望角投资陈申雄、方正证券毛学东、鹏华基金林伟强、泰信基金杜培源等机构人员。 |
| 时间 | 2025年2月19日至21日 |
| 地点 | 上海、深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 投关经理汪红冬 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者交流问答：</p> <p>1、公司24年各个渠道的表现大概是什么情况？</p> <p>答：去年公司整体围绕“四个坚持不动摇”，聚焦红枣+健康锁鲜食品，稳存量，提增量，不断进行创新升级，持续提升产品品质，同时优化产品结构，制定产品清单，聚焦核心产品，提升运营效率，并深入推进全渠道战略，拓展山姆会员店、永辉商超、胖东来、鸣鸣很忙等高影响力渠道，持续引领渠道增长，不断提升了市场份额。公司存量渠道例如专卖渠道表现相对稳健，而像商超、零食作为增量渠道表现为高速增长趋势。</p> |

2、2025 年如何展望？产品上如何创新？以及哪些渠道会是今年重点发力的渠道？

答：2025 年是公司实现跨越式发展的关键之年，公司会秉承“红枣专家”的定位，聚势焕新，持续深入实施“两个健康双增长”发展战略、科技创新持续改进发展战略、红枣纵深可持续发展战略等十大经营发展战略。好想你要成为中国红枣专家，专注极品、精品、满分品，成为中国有温度的企业。

在产品创新方面，一是我们要深入实施科技创新持续改进发展战略，聚焦红枣深加工技术，加大功能性食品科技研发投入；二是深入实施红枣纵深可持续发展战略，把极品做到极致，精品做到精细，满分品做到多元化创新；三是深入实施健康锁鲜食品引领发展战略，根据消费者喜好，依托食药同源地道食材，建立功能性食材数据库，开发多种具有功能性的冻干组合产品。

在渠道拓展方面，公司将深入实施深耕渠道发展战略，重点是围绕公司战略主线，确保电商、专卖渠道保持稳健发展，商超、零食渠道重点发力，各渠道协同发展，做大做强市场，把红枣专家和有温度的品牌形象展现在终端。

在供应链方面，公司将深入实施“三保一降一创新”战略，全力发挥公司供应链优势。例如，在采购环节公司通过精细化分类管理、创新采购模式等节降原辅料成本；通过技术装备创新、调整车间规划，改进产线流程，创建共享车间等方式，降低原料损耗和人工成本，提高生产效率，提高人均产值，打造极致供应链。在保证产品品质的前提下，最大限度实现降本增效。此外，公司借助数据化手段，全力推动企业数字化转型，

| | |
|-----------------------------|---|
| | <p>整合全业务流程，实现每日经营数据实时查看，并可根 据数据变化趋势，及时调整策略，实现精细化管理。在 有效控制成本的同时，进一步提升市场份额和盈利能 力，推动公司发展迈向新的高度。</p> <p>3、商超零食作为重点发力渠道，增速目标是多 少？其他还有哪些渠道比较有潜力？</p> <p>答：山姆、永辉、胖东来、鸣鸣很忙集团等作为全 国最有影响力的渠道，公司会持续加深合作，不断推动 产品上新，持续为消费者提供健康食品，增强公司品牌 知名度和美誉度。同时，作为公司线下渠道业务的开拓 标杆，成功经验能快速复制。公司将继续开发其他 KA 或者 BC 系统，以及向航空、药超、水果、餐饮、咖啡 等众多特渠渗透，不断提高公司渠道覆盖面。因此，我 们相信线下渠道在 2025 年仍然能实现较高速增长。</p> <p>4、公司在并购重组方面有何规划？</p> <p>答：公司会持续关注食品行业的投资并购机会，与 公司战略相吻合，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 有好的资源也欢迎推荐，感谢！</p> <p>5、分红是怎么考虑的？</p> <p>答：公司会根据年度经营情况和未来经营战略，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。</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。