

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 2026-009

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 券商策略会
参与单位名称及人员姓名	招商基金、胜道资本、盈立证券、国投证券、国海证券、西部证券。
时间	2026 年 9 月 2 日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	投关经理：张艺鑫先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司经营情况介绍： 2026 年，公司紧紧围绕“坚持四个不动摇”和“公司十大经营战略”开展工作。2026 年上半年，好想你实现营业收入 7.07 亿元，其中：产品销售收入 6.61 亿元，同比增长 6,725.50 万元，增幅 11.32%。公司业务结构优化，产品收入增长显著。 报告期内，公司确立“聚焦品质、深耕礼品”的战略导向，开展专项行动，从产品层面多个维度进行优化，呈现产品向新、结构向优、结果向好的发展态势。其中，高端枣系列、DIY 礼盒系列、黑金枣系列、去核枣系列均同比实现双位数增长，同时储备了一批新产

	品，为下半年业绩增长打下了坚实基础。 公司实现归属于上市公司股东的净利润 7.44 亿元，主要得益于鸣鸣很忙公允价值增加。剔除股权激励费用和上年同期包含鸣鸣很忙按照权益法核算确认投资收益影响后，公司扣非净利润-138.64 万元，同比增长 841.17 万元，增幅 85.85%。其中，主业经营利润（营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用）为-341.91 万元，同比增长 764.71 万元，增幅 69.10%。公司主业经营利润显著改善，主要得益于以下几个方面： 一是礼品为主的战略转型成效显著。报告期内公司坚定推进“聚焦品质、深耕礼品”的战略转型。围绕战略落地，公司以门店场景重塑、大客户渠道深耕、产品适配礼品化调改、组织管理强化过程管控为四大核心抓手，系统性构建礼品消费全场景服务能力。2026 年上半年，礼品收入同比增长 13%。 二是高势能渠道快速突破。公司持续深化与山姆会员店、胖东来等高势能渠道的战略合作，2026 年上半年山姆渠道收入同比增长 47.73%；胖东来渠道收入同比增长 66.16%，已接近 2025 年全年水平。 三是专卖渠道门店升级效果显著。公司全面推进门店升级焕新，重塑终端体验新格局，2026 年计划升级直营门店 53 家，上半年已升级 23 家，升级后门店客单数与销售收入均实现同比增长。2026 年上半年，专卖渠道收入 1.88 亿元，同比增长 7.26%。 四是坚持供应链“三保一降一创新”战略。采购端通过主要原料集中采购、精准采购、源头采购，辅料和包装材料招标集采，有效降低采购成本；生产端通过持续推进设备技改、精益生产和自动化升级，提
--	---

	升生产效率,降低生产成本,公司毛利率同比提升 4.03 个百分点。 投资者交流问答: 1、公司未来在产品端的重点工作会聚焦在哪里? 答: 公司将围绕“聚焦品质、深耕礼品”战略,一是重点拓展糯香枣(去皮去核枣)、三蒸三制枣、黑金枣等差异化、具有市场竞争力的新质红枣品类,加速红枣新旧动能转换,用新质红枣引领行业高质量发展。 二是公司抢抓功能食品创新机遇,依托“红枣黑化加工技术”、“食药同源冻干速溶粉技术”等,迭代推出如“红枣山药粉”、“新质红枣八宝茶”、“人参酸枣仁膏”、“黄精抱枣”等功能性健康产品,覆盖日常滋补、休闲消费、节庆喜宴等多元场景;同步探索中药饮片新赛道,不断满足消费者更深层次的饮食需求。 三是公司继续推行产品清单管理,全员聚焦清单内产品运营,清单外亏损、小规模产品逐步淘汰出清,优化产品结构,使盈利水平不断向好。 2、下半年盈利端公司将有何规划? 答: 产品端: 公司坚持“聚焦品质、深耕礼品”战略,做强糯香枣、三蒸三制枣、黑金枣等新质红枣;全员围绕聚焦产品清单管理开展经营,清理低效SKU,提升创利创量产品销售占比,产品清单管理实施以来,对盈利能力改善已起到重要作用。 渠道端,专卖渠道聚焦门店升级,优化运营管理,夯实品牌形象,释放增长潜力;做大山姆、胖东来等高势能商超渠道增量;探索联盟商商业模式升级,通过“共建、共享、共担、共赢”构建命运共同体,共同深耕礼品市场,将品牌信任转化为终端市场的竞争
--	---

	力，实现厂商双方的长期增长；电商聚焦高毛利产品，以直播为突破口，主打内容种草、新品测试、爆品打造。依托短视频、直播场景快速触达广大消费群体，快速测试市场反馈，筛选潜力爆品。 成本端：推进主要原料集中采购、精准采购、源头采购、辅料和包装材料招标集采；包装及辅助材料方面，采购金额 100 万以上的品类全部执行招投标，通过以量换价实现成本明显下降。 费用端：在营销费用上，2026 年重点提升费用投入产出比，重点评估费用投入到品牌、产品、试吃、人员绩效等方向的回报，拉动收入和利润增长；管理费用及行政后勤类费用严格控制增长，并通过信息化赋能、系统管理、学习培训提升费用效率。 组织端：通过持续推进人才梯队建设、岗位能力提升和绩效薪酬联动，资源和激励向一线业务、核心技术和价值创造者倾斜；通过股权激励将公司与员工利益紧密绑定，提升员工积极性；建立强大的中后台支持营销发展，强化跨部门协同和重点项目推动，并将经营责任进一步落实到最小经营单元。 3、公司投资鸣鸣很忙股份流后会考虑卖出吗？除了鸣鸣很忙投资，还会有其它重要的投资吗？ 答：鸣鸣很忙是一家非常优秀的企业！公司坚定看好鸣鸣很忙未来发展，并将持续推进业务协同发展。公司持有鸣鸣很忙的股份锁定期满后管理层将根据资本市场行情、行业发展状况，公司战略与实际经营发展情况，统筹考虑作出决策。 公司对外投资始终围绕公司主业进行，坚持投资赋能主业，协同发展。公司已经投资项目详见公司公告。未来公司战略清晰、方向坚定，将继续深耕红枣产业，不断提升核心竞争力与内在价值，以扎实经营
--	---

	业绩回报广大投资者。 4、注意到公司披露了《关于与专业投资机构共同投资暨认购私募基金份额》的公告，公司认购该私募基金份额的目的如何？ 答：公司参与认购本基金，为匹配公司中长期战略发展规划，持续优化产业投资布局，公司拟依托专业投资机构的行业资源、项目储备及投管经验，通过参与认购基金份额的方式，进一步夯实核心业务协同布局，强化公司资本运作水平与专业投资管理能力。 5、如何展望公司 2026 年全年发展？ 答：下半年传统礼赠旺季，中秋、国庆、春节集中，公司将依托礼品战略落地、高势能渠道拓展、核心大单品放量，努力推动主业营收与扣非经营利润改善。全年我们将全力以赴达成 2026 年度股权激励考核目标，以更好的经营回报回馈广大投资者的信任与支持。
附件清单（如有）	

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。