

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 2026-013

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_____
参与单位名称及人员姓名	东方资管、星展银行、中信建投证券
时间	2026 年 9 月 17 日
地点	好想你总部
上市公司接待人员姓名	总经理助理、证券事务代表：王浩翔先生 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、公司提出的联盟商新模式目前进展如何? 答:联盟商模式是公司拓展礼品市场的重要抓手,目前相关业务正稳步推进。公司希望和合作伙伴构建“共建、共享、共担、共赢”的长期事业共同体,将从商品供给、激励政策、市场推广赋能、运营能力输出、配套服务保障等维度为联盟商提供全方位扶持。在商品端,根据不同区域消费特点,为联盟商适配差异化的单品与产品组合;政策端设置对应的激励机制,鼓励合作伙伴深耕本地礼品市场;推广层面输出市场推广相关资源,协助联盟商做好本地终端推广;运营层面持续开展业务培训,在选品、陈列、节日营销、团购开发等方面输出方法论,提升合作伙伴经营能力;同时建立高效的业务响应保障机制,快速对接处理联盟商在订货、售后、市场问题上的诉求。 未来公司也会持续优化联盟商准入、考核与动态管理机制,筛选优质合作伙伴,引导联盟商聚焦礼品赛道,共同挖掘节庆团购、企业福利、本地礼赠市场机会,实现合作伙伴盈利增长与公司渠道扩张双向受益。 2、目前公司在山姆渠道合作进展如何,未来规划是怎样的? 答:山姆自合作以来围绕红枣推出多款产品,目前已合作 7 款产品(1kg精选免洗红枣、2kg免洗去核红枣、900g黑金枣、六合滋养礼、臻品干货礼盒、本草韵藏干货礼盒、阿胶黑金枣),覆盖日常消费、滋补礼赠等多元消费场景;同时公司持续优化山姆渠道的终端运营体验,一是产品陈列由传统南北干货区调整至
--	--

	高流量区域，同步新增现场烤枣试吃体验，通过香气吸引消费者形成排队效应，并辅以产品堆头，方便消费者购买，提高转化效率；二是公司加强小红书等内容平台营销力度，精准触达会员店核心消费群体，线上种草反哺线下到店动销。 未来公司将持续把握会员商超消费红利，一方面迭代打磨现有成熟SKU，持续做大核心大单品，巩固渠道基本盘；另一方面结合山姆会员家庭消费、节日礼赠的用户特点，丰富高价值新品供给，兼顾规模放量与盈利提升。运营端继续延续精细化运营思路，优化陈列、试吃体验与线上内容营销协同，推动山姆渠道收入实现持续稳健增长。 3、公司如何展望下半年礼品业务发展？ 答：展望下半年，公司将围绕“四个坚持不动摇”和“公司十大经营战略”持续推进礼品业务工作。 产品层面，重点做强糯香枣（去皮去核枣）、三蒸三制枣、黑金枣等新质红枣品类，持续推进红枣产业新旧动能转换，以新质红枣引领礼赠市场供给升级； 同时持续优化产品清单管理，全员聚焦清单内核心创量、创利产品开展营销与渠道运营，逐步出清清单外亏损、低效SKU，持续优化产品结构，进一步改善礼品业务盈利水平； 最后通过多元渠道场景协同发力，持续推进线下门店升级改造，拓展客户定制业务，深度挖掘文旅、交通枢纽等增量消费场景，探索联盟商模式升级等，紧抓中秋、国庆、年货节礼赠关键窗口期，全力推动礼品业务实现收入与效益同步提升。 4、公司投资鸣鸣很忙股份流通后会考虑卖出吗？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，重点筛选能够在产品、渠道、品牌、供应链上形成协同效应的标的，探索第二增长可能性，不会脱离自身能力圈盲目跨界扩张。 未来公司将保持审慎的投资节奏，兼顾产业协同价值与财务回报，严格执行项目尽调，做好投前评估与投后整合的风险管控。若后续有确定的投资、并购落地计划，公司会严格按照监管规则及时履行信息披露义务。 5、公司未来在分红方面有如何考虑？ 答：公司始终高度重视股东回报，利润分配严格遵循《公司章程》及相关法律法规，兼顾公司可持续发展与股东合理回报。 自上市以来，公司累计分红 15 次，累计现金分红约 19 亿元。2026 年实施 2025 年度分红方案，每股分 0.6 元，共计分红 2.65 亿元。 未来，公司将结合当年实际盈利情况、现金流状况、未来投资需求等，平衡股东的合理投资回报和公司的长远发展，保持利润分配政策的连续性和稳定性。 6、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、联盟商模式升级等，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。