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 2026-015

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	景林资产、裘明投资、财通证券
时间	2026 年 11 月 03 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：** 报告期内，公司围绕“四个坚持不动摇”、“十大经营战略”开展工作，持续推进红枣产业新旧动能转换，聚焦产品结构升级、品类迭代创新，重点布局新质红枣系列产品，有效带动公司整体产品结构持续优化。 2026 年前三季度公司实现营业收入 10.25 亿元，其中产品销售收入 9.60 亿元，增幅约 7%，其中糯香枣项目（去皮去核枣、三蒸三制枣、黑金枣）实现销售收入 1.30 亿元，同比增长 0.47 亿元，增幅约 56%； 前三季度公司实现归属于上市公司股东的净利润 11.70 亿元，同比大幅增长，主要系公司持有鸣鸣很忙

	股权的公允价值大幅增加所致。剔除本期新增股权激励费用与上年同期净利润包含鸣鸣很忙按照权益法核算确认投资收益的影响后，公司扣非净利润-797.66 万元，同比增长 966.35 万元，增幅约 55%。 毛利率方面，前三季度公司毛利率同比提升 4.2 个百分点至 32.9%。毛利率的增长主要来自公司产品清单管理、原料精准采购、包材辅料集中招投标采购、生产智能化改造与设备升级、生产精细化管理等开源节流举措。 截至 2026 年 9 月末，公司总资产 73.87 亿元，较年初增加 17.39 亿元；净资产 49.13 亿元，较年初增加 9.19 亿元，资产结构稳健，企业经营基本盘持续夯实。 **投资者交流问答：** **1、公司前三季度毛利率提升的原因？** 答：2026 年前三季度，公司综合毛利率达到 32.9%，同比提升 4.2 个百分点，主要得益于“聚焦品质、深耕礼品”战略落地，通过产品清单管理、原料精准采购、包材辅料集中招投标采购、生产智能化改造与设备升级、生产精细化管理等措施： 一是公司严格执行产品清单管理，实现产品清单动态管理，根据产品五项评价指标，不断地优化经营策略，持续改进；同时，聚焦创利产品，在公司资源投入和管理过程中不断地精益求精，不断提升礼品收入比重，增强整体盈利水平。 二是公司围绕“聚焦品质、深耕礼品”战略，成立糯香枣专项，红枣有个新名字叫糯香枣，通过新质红枣实现差异化，提升竞争力，同时重点培育糯香枣、三蒸三制枣、三蒸三制玫瑰糯香枣、黑金枣、阿胶黑

	金枣、黄精抱枣等新质红枣，带动整体业绩增长； 三是公司持续推进智能化生产和工艺升级，提高车间机械化、自动化、智能化、数据化、标准化、规模化水平，提高生产效率； 四是公司推行精准采购，严格依据产品需求锁定特定产地和等级的原料，较以往混级采购模式有了很大提升，确保原料品质稳定可控，为产品持续优化打下坚实基础；加强生产环节精细化管理，依托供应链数据精细化分析，有效降低损耗与冗余费用；对辅料和包材实施集中招投标采购，凭借规模优势换取议价能力，进一步精进采购成本；通过信息化手段强化水电等能耗管理，提升资源使用效率。 **2、今年门店升级新开后的效果如何，门店形态有哪些变化？** **答：**前三季度公司持续推进门店升级拓店，围绕全年 53 家门店升级目标有序落地，重点打造城市旗舰店、文旅店、交通枢纽门店等多元业态，构建多场景、多层次触达消费者的线下网络。9 月 10 日在河南郑州举办“好想你焕新启幕·20 店齐开迎中秋”活动，20 家升级版门店同步集中开业，门店升级正式从单店试点进入批量复制阶段。 升级门店植入“以枣传情、以情明礼、以礼达义”的文化内核，由传统商品售卖终端转型为礼赠场景体验中心，融合红枣文化展示、健康食品体验、药食同源产品陈列与休闲零食消费四大功能，消费动线由“挑选—结账”调整为“参观—体验—购买”，新增礼品定制、茶空间、会议会客等功能，成为承载中原情意的河南礼物窗口、有温度的城市会客厅。 公司同步升级门店服务体系，顾客到店可获得专业产品解读、红枣文化体验、试吃品鉴以及贴合需求

	的礼品搭配方案；叠加本地直播引流、会员精细化运营，提升客流转化与复购水平，门店经营整体保持稳健。 后续，公司将按照全年53家门店升级的既定目标，持续稳步推进品牌门店的升级焕新工作，丰富门店场景形态，强化礼赠体验能力，持续夯实线下渠道基本盘。 **3、后续鸣鸣很忙股份解禁后会考虑卖出吗？** **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。 **4、公司未来投资的方向如何规划？** **答：**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风险管控。若后续有确定的投资、并购计划落地，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：**公司已制定《未来三年（2026-2028年）股东分红回报规划》及“质量回报双提升”行动方案，积极践行对股东的回报承诺。依据规划，未来三年在满足现金分红条件、保障公司持续经营与长远发展的基础上，公司原则上每年安排一次现金分红。 公司始终重视股东合理回报，上市以来已累计实施15次现金分红，累计现金分红约19亿元；2026年

	已落地2025年度分红方案，每股派发现金红利0.6元，分红总额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2026年四季度情况？** **答：**四季度伴随礼赠旺季，双十一、双十二、春节集中，公司将依托“四个坚持不动摇”和“十大经营战略”战略落地，通过“聚焦品质、深耕礼品”、门店体验升级与运营能力提升、高势能渠道拓展、联盟商模式升级等措施，努力推动主业经营改善，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。