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 2026-017

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	源峰基金，龙石资本，河南农投科创投资
时间	2026 年 11 月 26 日
地点	郑州
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、公司今年专卖门店经营情况如何？** **答：**专卖门店是公司品牌展示、礼品团购、体验消费的核心阵地。2026 年公司计划升级直营门店 53 家，上半年已完成 23 家，已完成升级的门店客单数、销售收入均实现同比正向增长，门店焕新的效果已经初步显现。 门店升级核心围绕场景创新、体验式创新，一方面对门店店型进行升级焕新，消费者不仅可以选购商品，还能获得专业的产品解读、红枣文化体验、丰富的试吃品鉴以及贴合自身需求的礼品搭配方案。公司配套建立常态化培训机制，每周开展茶艺、陈列、销售等专项赋能，持续打磨服务能力，为消费者带来更有温度、更专业、更个性化的到店体验；另一方面公司在景区、高铁站、机场等流量大、符合礼品定位的

	区域开设标杆门店，放大礼品场景势能，持续夯实礼品战略布局。 四季度公司将重点优化门店陈列设计、礼品专区建设、门店精细化运营能力、试吃体验场景升级。门店升级会兼顾投入成本与经营回报，优先改造核心商圈、流量较好的门店，不盲目扩张改造规模。通过门店体验提升，持续释放专卖渠道的增长动能。 **2、公司今年以来产品推新思路以及未来产品创新将围绕哪些方向推进？** **答：**2026 年，公司围绕“聚焦品质、深耕礼品”战略，一方面不断发展壮大礼品产品线，围绕六大礼赠条线，引入专业设计团队全面焕新包装体系，使产品兼具东方美学与时尚质感；另一方面不断布局新质红枣产品矩阵，通过“物理去皮去核技术”“红枣黑化加工技术”“食药同源冻干速溶粉技术”等创新，实现从土灰枣、免洗红枣、去核枣等生态红枣到糯香枣、三蒸三制枣、黑金枣等新质红枣的升级，推动红枣从初级农产品向品牌食品、健康食品和高品质礼品升级。 2026 年前三季度公司产品销售收入 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%。 未来，公司始终坚持“红枣+健康锁鲜食品”主业根基不动摇，以新质红枣为核心，打造礼品、滋补、功能性、休闲食品系列矩阵，形成多品类覆盖、多人群渗透的消费场景横向扩张业态。 **3、公司在分红方面有如何规划？** **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。 **4、公司未来投资策略如何展望？** **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、如何展望 2026 年四季度情况？** **答：**四季度伴随礼赠旺季，公司将依托“四个坚持不动摇”和“十大经营战略”落地，抢抓年货节销售窗口，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。