

好想你健康食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

时 间	2019 年 7 月 5 日	地 点	深圳
事 项	国信证券中期策略会		
公司人员	证券事务代表 杨海南先生		
参会机构	诺安基金 经纬寰宇资产 深圳民森 大通资本 新思路投资 红土创新		
主要交流内容			
<p>Q1: 2019 年好想你和百草味融合计划?</p> <p>回复: 2016-2018 年是百草味的三年对赌期, 在此期间百草味已经顺利达成了要求的业绩目标, 进入 2019 年, “好百融合”将会继续深入进行。双方业务融合的工作将从以下几个方面开展:一是电商渠道融合, 好想你本部电商运营部门已经搬往杭州并融入到百草味的团队当中, 这样能更好发挥电商的规模化运营优势;二是仓储物流融合, 百草味会利用好想在郑州当地的仓储物流资源, 更好开展在华中地区及周边省份的物流工作, 节约仓储费用, 提高配送效率;三是线下渠道整合, 百草味线上的产品已经进驻部分好想你的线下门店, 初期的试销效果良好, 同时提高了公司门店的盈利能力。</p> <p>Q2: 公司半年报业绩展望怎样?</p> <p>回复: 公司各部门正按照董事会年初制定的各项经营规划抓落实, 夙夜在公, 一定会顺利完成 2019 年半年度业绩目标。</p>			

Q3: 休闲零食电商未来的发展空间大吗?

回复: 当前, 线上消费总体的基数在增大, 而休闲零食渗透率只有 19%, 渗透率非常低, 因此发展空间巨大。百草味有 6000 多万用户, 并且零食客户对品牌忠诚度很高, 零食市场要求企业有丰富的品类, 并保证上新速度很快, 公司将在此领域始终保持竞争力。

Q4: 红枣期货对公司有什么影响?

回复: 红枣期货对公司进行红枣原料套期保值提供了较好的规避风险的工具, 同时公司现有的冷库可作为红枣期货的交割库, 可提高公司仓储收益, 增加标准红枣期货产品的代加工收益。

Q5: 百草味线下模式介绍?

回复: 2018 年百草味线下增长非常迅速, 也是百草味布局新零售渠道的良好体现, 截止 2018 年底, 百草味在阿里零售通全年累计动销店数达 70 万家, 除阿里零售通外, 百草味还与京东新通路、百世店加等更多新零售渠道达成了战略合作。

百草味线下目前分为两大业务模块, 一是分销体系, 跟平台合作来完成业务拓展, 今年预计能达到 6 亿左右, 还有其他一些连锁系统都会进入; 二是品牌门店, 在刚刚过去的 618 期间, 百草味在杭州湖滨银泰 in77 开出了第一家“百草味.零食优选”门店, 也意味着百草味全渠道战略布局的正式启动。

Q6: 好想你本部清菲菲在没有广告投入的情况下增长很快, 未来营销方式会不会有一些变化?

回复：2018年清菲菲几乎是靠渠道正常铺货的力量达成销售目标的，其中消费者复购率达到15%，表现比较理想。公司在2019年下半年会继续发力清菲菲这个单品，利用公司的全渠道业务进行拓展，实现线上线下一体化推广，继续高度重视冻干产品的发展，针对清菲菲进行配套产品开发，丰富冻干产品线。

Q7：公司2019年业绩规划？

回复：根据公司2019年第四届董事会第五次会议决议，2019年度，公司预算营业收入564,879.79万元，同比增长14.13%，预算归属于上市公司股东的净利润16,042.05万元，同比增长23.81%。

Q8：年货节期间客单价提升的原因是什么？

回复：通常年货节期间，高端礼盒、团购占比提升，此外因为坚果价格比较高，所以客单价有所提升。

Q9：中美贸易战对公司成本影响怎样？

回复：目前公司进口坚果占比10%左右，对公司利润影响不大。坚果并不是都来自美国，其中夏威夷果来自澳洲和南非，美国进口的坚果主要是开心果、碧根果、杏仁，其中量最大的是开心果，三个产品销售比重不是很高，贸易战对公司影响有限。