

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 6 月 26 日	地 点	上海
事 项	招商证券中期策略会		
公司人员	证券事务代表 杨海南先生		
参会机构	安信基金 聚鸣投资 浦银安盛基金 银叶投资 诚通基金 复兴资产管理		
主要交流内容			
<p>Q1: “好百融合” 2019 年的规划是什么?</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相应的业绩目标, 进入 2019 年, “好百融合” 将会是公司发展的主旋律。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融入到百草味的团队当中, 更好发挥电商规模化运营的优势; 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, 初期试销效果良好, 同时提高了公司门店的盈利能力。</p> <p>Q2: 为什么公司的利润主要集中在一季度?</p> <p>回复: 休闲食品行业旺季集中在过年前的一到两个月, 二月份到十月份主要是积累新用户的过程, 双 11、双 12、年货节则是客户</p>			

踊跃消费的时期。另外，双 11、双 12、年货节期间毛利和日常差不多，只是费用摊销比较低，有很大的规模效应。

从行业来看，目前互联网渗透率还相对较低，休闲零食市场规模很大，线上休闲零食成长速度依然很快。数据来看，国内网购人群 7 亿人左右，买食品的有 2 亿人，其中购买休闲食品的有 1.7 亿人，线上渗透率非常低。互联网还有消费者教育的过程，一方面把消费者从线下往线上引，另一方面把线上客户引导去购买休闲零食，所以线上企业很大一部分时间都用在积累客户上。

Q3：休闲零食电商未来的发展趋势？

回复：大家都在说大的电商红利结束了，但事实并非如此，因为线上总体的基数在增大，而休闲零食渗透率只有 19%，渗透率非常低。我们有 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避险工具，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。