

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9月3—6日	地 点	北京、上海
事 项	国海证券投资策略会、华创证券投资策略会 中信建投证券投资策略会、长江证券投资策略会 招商证券大消费论坛		
公司人员	证券事务代表 杨海南先生		
参会机构	中山证券 兆天投资 天弘基金 工银瑞信 横琴人寿 江亿资本 中航证券 民生加银基金 新华基金 北京文博启胜投资 华福证券 中国平安 光大保德信基金 方正富邦基金 博时基金 东方证券资产 国信证券 万家基金 华安证券 神农投资 上海榜样投资 深圳红筹投资 涌峰投资 招商证券国际		
主要交流内容			
<p>Q1: 请问当前“好百融合”进展怎样?</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。2019年,“好百融合”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,百草味会利用好想你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</p>			

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。

Q2：公司 2019 年半年度业绩怎样？

回复：报告期内，公司各部门按照董事会年初制定的各项经营规划狠抓落实，2019 上半年公司实现营业收入 28.57 亿元，同比增长 8.81%，归属于上市公司股东的净利润 1.27 亿元，同比增长 22.75%。

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：公司怎样看待“每日坚果”这个品类？

回复：这个品类目前还处于快速增长的阶段，我们今年上半年每日坚果系列实现了将近 2 亿元的销量，预计下半年将继续保持高增长。每日坚果比较符合当前的消费理念，公司会根据市场的变化持续对产品进行升级更新，针对不同人群，比如怀孕的妈妈、成长期的孩子、健身人群等进行精准化营销，提高产品竞争力。

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，还有其他一些连锁系统都会进入；二是品牌门店，在今年 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: 现在百草味的产品有没有进入好想你的门店？

回复: 当前，百草味的产品在河南郑州区域的 100 多家好想你门店中有售，大多为果干、坚果、肉脯等产品。伴随着百草味产品的增加，对好想你原有门店的收入有一定的增量贡献，也为好百产品融合探索了新的模式。

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: 请介绍下百草味“百味千寻”计划？

回复: 作为一家休闲食品品牌，百草味一直信仰食物是人承载故土情感，而且在生命成长中位居情感记忆的重要组成部分，所以，百草味打算通过不同的时令、地域、民俗文化等维度，对中国美食展开的一场探寻之旅，进而为消费者打造一系列可以告诉你不同时节、不同情境下怎么吃、怎么体验生活的方案。比如，我们在年初率先发布了时令系列春季产品：“小清晨”鲜花饼、“艾小翠”青团、“小留香”龙井茶酥、“小清凉”绿豆糕以及“小尝鲜”油焖脆笋五大应季食品，并且上线了 IP 短视频内容，这些产品均取得了良好的口碑和不错的销量。

