

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 2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月18日(周一)下午 15:00-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：石聚彬 董事、总经理：石训 独立董事：王文博 副总经理、财务负责人、董事会秘书：豆妍妍 证券事务代表：王浩翔
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、基于一季度的良好开局，公司对于2026年全年实现主营业务（扣除非经常性损益后）的扭亏为盈是否有明确的内部目标或时间表？为实现这一目标，公司在产品

创新（如继续推进高端化、健康化）、渠道拓展（如量贩、即时零售等）和运营效率提升（如降本增效）等方面，下半年有哪些关键举措和资源投入计划？

尊敬的投资者您好！2026 年是国家“十五五”规划的开局之年，也是公司深化战略执行、夯实长期竞争力的关键一年。公司将聚焦“品牌有影响力、产品有竞争力、渠道有渗透力、供应链有韧性”的能力建设。品牌方面，公司围绕“红枣专家好想你”和“有温度的企业”两条主线，加快建设“红枣专家库”，系统讲好红枣故事、产品故事、用户故事和文化故事，推动品牌表达从单点传播走向系统化运营；产品创新方面，公司坚定围绕红枣主航道做深做透主业，将围绕黑金枣、三蒸三制枣、去皮去核枣、红枣芝麻丸等战略单品，统筹推进礼品化、滋补化、功能化和工业原料化开发，推动产品管理由“全面梳理”向“精准改进”升级，持续完善产品分析标准和清单机制；渠道拓展方面，公司将围绕“专卖+电商+省外商超”三大主渠道，持续推进全渠道高质量增长，在线上坚持“一平台一策、一产品一策”，在线下持续推进门店形象升级、体验服务、门店试吃和超级体验店建设，增强终端转化和品牌温度。与此同时，加强与山姆、胖东来、开市客、天虹等高势能客户合作，积极布局增量渠道，推动各渠道从单点拓展走向协同发力；运营效率提升方面，成立 AI 创新运营部门，以数字化、系统化和数据化为导向，加快建设覆盖产品、渠道、客户、供应链和财务的经营管理等，全面提升公司运营效率。

2、尊敬的石总裁及各位领导大家好，请问：公司 2026 年一季度营收实现了 23.22%的同比增长，毛利率也有小幅增长。请问这一增长主要归功于哪些方面？是“红枣”核心大单品（如红小派、红枣芝麻丸）的放量、新兴渠道（如量贩零食、即时零售）的拓展，还是春节旺季的集中效应？

同时，毛利率的提升主要得益于产品结构优化（高端产品占比提高）、成本控制（如包材集采、生产自动化），还是行业性的成本压力缓解？

尊敬的投资者您好！感谢您的关注。2026 年第一季度，公司营收同比增长 23.22%，主要得益于黑金枣等核心大单品持续放量，叠加春节旺季集中消费效应，共同带动收入较快增长。毛利率的提升主要系：一是通过红枣原料精准采购与生产精细化管理有效控制生产成本；二是产品结构及渠道结构持续优化，高毛利产品与高效渠道占比提升。

3、好想你目前线下都布局了哪些渠道？有哪几种店型？

尊敬的投资者您好！公司坚持线上引领、线下协同的渠道发展策略，全域触达各类消费群体，线上布局如抖音、天猫、京东等主流电商平台。线下方面，公司布局专卖门店、商超、零食量贩、社区团购等多元业态，形成覆盖核心商圈、社区及重点消费场景的终端网络。近期郑州城市旗舰店与清明上河园文旅首店的接连开业，是公司深化全渠道布局、提升品牌体验的重要举措。郑州旗舰店作为品牌形象高地，为消费者提供一站式购物体验；清明上河园店则深度融合文旅场景，让游客在沉浸式感受传统文化的同时，品味“东方枣礼 中原情意”的独特魅力。

4、石总您好！2025 年及 2026 年一季度哪些产品增长最快？

尊敬的投资者您好！2025 年及 2026 一季度增长的核心贡献主要来自去核枣、去皮去核枣、三蒸三制枣、黑金枣、红枣芝麻丸等核心品类。公司后续产品开发将继续聚焦红枣精深加工、功能化、健康化方向推进产品研发与迭代。公司将持续孵化打造爆款大单品，带动整体收入稳健增长。

5、公司在市值管理方面的具体措施？

尊敬的投资者您好！公司始终高度重视市值管理工作，严格遵守《上市公司信息披露管理办法》及《上市公司监管指引第10号——市值管理》等相关规定。公司已于2025年审议通过了《2025年度估值提升计划》，2026年审议通过了《未来三年（2026-2028）股东分红回报规划》，旨在通过围绕“四个坚持不动摇”与公司十大经营战略、聚焦红枣主业，优化产品清单管理，聚焦核心品类，通过诸如去皮去核枣、黑金枣、三蒸三制枣、红枣芝麻丸、清菲菲银耳小冻羹等核心产品持续领跑市场。同时渠道协同发展，公司坚持线上引领、线下协同的发展策略，全域触达各类消费群体，线上业务经营质量持续改善，依托四大平台协同优势，实现24小时AI直播，带动爆品增长。线下方面，公司持续优化河南直营门店网络布局，探索门店场景化改造与高端会员服务，提升情感联结与品牌体验；省外商超战区深化与山姆、开市客、天虹等标杆客户合作，推进差异化产品策略，代表性产品黑金枣成功跻身山姆养生滋补品类热门产品；另一方面公司将通过红枣原料精准采购、生产精细化管理等措施，控制生产成本，毛利率提升，进一步优化费用管控，加大品牌、研发费用投入，注重投入产出效率，提高费用投入产出比，助力主业盈利能力持续改善，进而助力提升公司市值。所有旨在提升公司价值的举措都将在依法合规、保障公司持续健康发展的前提下审慎推进，并严格履行信息披露义务。

6、5.20 贵公司有什么打算

尊敬的投资者您好！5月20日，好想你品牌34周年520品牌日将在郑州市北龙湖金融岛举行。这是一场大型的生日庆典，也是一次关于“好好生活”的浪漫号召，通过将红枣与求婚、周年纪念等情感场景绑定，强化“东方枣礼 中原情意”“人生有喜事，必有好想你”的情感符

号，今年活动主题为“你好姐妹”，通过生活故事征集、新品体验、现场互动打卡、音乐演出等多元形式，打造沉浸式品牌体验。与广大消费者、合作伙伴及全体股东共庆美好时刻，传递品牌温度与生活态度。期待您能届时现场参与，与我们一起共同庆祝好想你 520 品牌日！

7、石总您好，5月20日也就是后天是贵公司上市十五周年，请问贵公司是否有庆祝活动，是否有打算开展股东消费回馈活动？

尊敬的投资者您好！5月20日，好想你品牌34周年520品牌日将在郑州市北龙湖金融岛举行。这是一场大型的生日庆典，也是一次关于“好好生活”的浪漫号召，通过将红枣与求婚、周年纪念等情感场景绑定，强化“东方枣礼 中原情意”“人生有喜事，必有好想你”的情感符号，今年活动主题为“你好姐妹”，通过生活故事征集、新品体验、现场互动打卡、音乐演出等多元形式，打造沉浸式品牌体验。与广大消费者、合作伙伴及全体股东共庆美好时刻，传递品牌温度与生活态度。2026年货节期间，公司推出“好想你年货节股东专属大礼包”回馈活动，建立长效、多样的股东回报机制，感谢广大股东长期以来对公司的关心与支持。未来，公司也将积极研究股东专属回馈方案，与长期支持我们的股东共享发展喜悦。

8、尊敬的石总裁及各位领导大家好，请问：1. 公司巨额闲置资金除理财外，是否预留专项资金用于赚钱行业优质产业并购？2. 半年内有无明确外延收购、扩充主业的落地规划？3. 公司AI数字人直播等消费端应用落地及业绩贡献情况？4. 公司有何市值管理举措？如何看待估值修复与股价提升空间？2020年持股到现在的股民敬候石总裁解答，谢谢！

尊敬的投资者您好！公司闲置资金在确保流动性与安全性前提下进行理财，公司对外投资始终围绕公司主业进

行，目前暂无明确外延收购计划，若有相关安排将严格按照监管要求履行信息披露义务。公司高度重视 AI 等新技术应用，已在主流电商平台布局 AI 数字人直播间，持续提升运营效率与用户体验，相关业务稳步推进中。

公司始终高度重视市值管理工作，通过围绕“四个坚持不动摇”与公司十大经营战略、聚焦红枣主业、强化投资者回报、优化信息披露与投资者关系等多种合规方式，不断提升公司内在价值，并促进市场对公司价值的发现与认可。

9、石总您好，您被誉为中国红枣大王，同时也是投资圈公认的老炮，以产业资本玩跨界投资，战绩赫赫，“百草味”、“鸣鸣很忙”、“龙珠基金”等堪称教科书级别，请问贵公司当前是否有新的大笔投资在谋划中呢？除了新消费领域外是否有跨界投资意愿，如 AI 大模型、算力、半导体、光通信、机器人、卫星互联网等新兴领域？

尊敬的投资者您好！公司对外投资始终围绕公司主业进行，是公司依托资本市场、赋能主业、协同发展的重要举措，未来公司聚焦主业发展战略清晰、方向坚定，将继续深耕红枣主业，不断提升核心竞争力与内在价值，以扎实经营回报广大投资者。感谢您的关注！

10、贵司有规划讲产品与茶关联，是否可以与各大茶叶连锁店进行异业联盟经营，扩大渠道，也更好地匹配经营

尊敬的投资者您好！感谢您的宝贵建议。为适应消费者对食药同源功能性产品的迫切需要，持续开展红枣纵深开发。公司目前已在“红枣+”战略框架下布局养生水饮系列，包括红枣八宝茶、甘麦大枣茶等产品。您提出的与茶叶连锁店异业联盟的建议，与公司持续拓展高势能渠道的发展方向高度契合，公司管理层将认真研究并审慎推进。感谢您的关注与支持！

11、请问贵司是否有推销海外市场？短视频平台很多

外国人对中国人的饮食方式很有兴趣。

尊敬的投资者您好！红枣是中国特色优势农产品，公司高度重视中华红枣文化传播与产品国际化探索，公司红枣健康食品已相继出口至东南亚、北美及欧洲的多个国家，覆盖面较广；部分产品已也通过跨境电商平台（如亚马逊）及跨境贸易渠道覆盖多国市场。未来，公司将结合国际市场需求、渠道资源及政策环境，持续加强海外市场研究，稳步推进海外业务的拓展，努力讲好中国红枣故事，让世界的舞台上，响起好想你红枣的声音！

12、石总你好,贵司生产的健康食品有没有计划通过分红或推广赠与本公司股东?让广大股东品尝以便了解公司产品,对公司未来前景更有信心.

尊敬的投资者，您好！非常感谢您的宝贵建议。为增强股东体验，公司始终积极探索多元化的股东回馈方式。2026年初公司已推出“好想你年货节股东专属大礼包”回馈活动，面向符合条件的股东提供股东专属尊享购买权益，涵盖黑金枣、去核枣、去皮去核枣、清菲菲银耳小冻羹等多款经典及创新产品，并邀请股东品鉴后反馈意见，作为公司产品优化的重要参考。未来，公司管理层将高度重视并持续研究其可行性，在严格遵守监管要求的前提下，综合考虑经营情况、股东利益及公司长期发展，稳妥推进各项投资者回馈工作，让广大股东更好地品鉴公司产品，增进对公司经营成果的了解与信心。

13、石总您好，关注了您在抖音的账号，贵司的价值观和石总认真的做事方式非常赞赏。。过年股东礼包做的不错，吃后跟家人朋友经常推荐贵司产品，祝贵司发展越来越好

尊敬的投资者，您好！感谢您对公司和我本人的认可，2026年货节期间，公司推出“好想你年货节股东专属大礼包”回馈活动，建立长效、多样的股东回报机制，感谢广

大股东长期以来对公司的关心与支持。未来，公司将积极研究股东专属回馈方案，与长期支持公司的股东共享发展喜悦。祝您和家人每天都有一个好心情、好身体、好家庭、好事业、好幸福！

14、石总您好，枣树（大枣）是中国原产特有树种，栽培历史超 7000 年，全球 95%以上种在中国，是名副其实的中国树。好想你以红枣大王自居，是一张真正的中国牌。目前贵公司国外营收占比很低，请问贵公司是否有红枣产品国外推广计划？

尊敬的投资者您好！红枣作为我国特色优势农产品，公司始终高度重视中华红枣文化的传播与产品的国际化探索。当前，公司红枣及健康锁鲜食品已相继出口至东南亚、北美及欧洲的多个国家，覆盖面较广。未来，公司将结合国际市场需求、渠道资源及政策环境，持续加强海外市场研究，稳步推进海外业务的拓展，努力讲好中国红枣故事，让世界的舞台上，响起好想你红枣的声音！

15、尊敬的石总您好，如今以潮玩 Labubu、新式奶茶、中国零食为代表的消费新现象正在成为世界感知中国生活文化的新窗口，请问贵公司在新消费领域的布局和未来规划如何？

尊敬的投资者您好！红枣是中国特色优势农产品，公司高度重视中华红枣文化传播与产品国际化探索，公司红枣健康食品已相继出口至东南亚、北美及欧洲的多个国家，覆盖面较广。未来，公司将结合国际市场需求、渠道资源及政策环境，持续加强海外市场研究，稳步推进海外业务的拓展，努力讲好中国红枣故事，让世界的舞台上，响起好想你红枣的声音！

16、公司是否紧跟市场发展智慧农业，提高公司产品品质智能化管理水平？

尊敬的投资者您好！公司长期深耕红枣核心主业，紧

跟现代农业数字化、智能化发展趋势，持续探索智慧农业布局与落地应用，全面升级农产品品质智能化管理体系，助力产业高质量转型升级。公司始终坚持产学研协同发展战略，长期与中国农业大学、河南农业大学、山东农业大学等多家农业科研院校建立深度稳定的合作关系，聚焦红枣优良品种培育、科学化种植、规范化作业、数字化管控、功能性健康食品研发等关键领域开展技术攻关，在实践运用中持续改善，不断提升公司产品品质和智能化管理水平。

17、公司在鸣鸣很忙上的投资获利约 50 亿元、明年一月份后是否考虑卖出？并且拿出部分获利资金投资高科技项目？强烈要求投资高科技项目

尊敬的投资者您好！公司持有鸣鸣很忙的股份锁定期为鸣鸣很忙上市后 12 个月，锁定期满后公司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。公司对外投资始终围绕公司红枣主业进行，未来将持续关注食品饮料行业的投资机遇，坚持投资赋能主业，协同发展。好想你公司始终聚焦红枣主业发展，战略清晰、方向坚定，将继续深耕红枣产业，不断提升核心竞争力与内在价值，以扎实经营回报广大投资者。

18、石总您好：如何理解贵公司第一季度营业收入 5 亿多，但净利润有 11 亿多？

尊敬的投资者您好！公司 2026 年一季度实现归属于上市公司股东的净利润 11.11 亿元，主要系参股公司鸣鸣很忙公允价值变动所致。扣除鸣鸣很忙对净利润的影响后，公司一季度仍实现盈利且净利润同比较快增长。

19、公司投资鸣鸣很忙很成功！这份投资锁定期是多长时间？全流通后会考虑卖出吗？除了鸣鸣很忙投资，还有其它重要的投资吗？

尊敬的投资者您好！公司持有鸣鸣很忙的股份锁定期

为鸣鸣很忙上市后 12 个月，锁定期满后公司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。除了鸣鸣很忙外，公司还参与认购了晨壹基金、深圳龙珠基金等基金份额。

20、想问下贵司目前有什么新的投资计划？

尊敬的投资者您好！未来，公司将持续关注食品饮料行业的投资机遇，坚持投资赋能主业，协同发展。感谢您的关注！

21、是否有投资高科技项目或公司的计划？强烈要求至少投资十亿元到高科技公司

尊敬的投资者您好。公司对外投资始终围绕公司红枣主业进行，未来将持续关注食品饮料行业的投资机遇，坚持投资赋能主业，协同发展。好想你公司始终聚焦红枣主业发展，战略清晰、方向坚定，将继续深耕红枣产业，不断提升核心竞争力与内在价值，以扎实经营回报广大投资者。

22、尊敬的石总裁及各位领导大家好，请问：公司参股公司“鸣鸣很忙”在港上市，股份需要锁定多久可出售，未来是否有新的投资计划？

尊敬的投资者您好！公司持有鸣鸣很忙的股份锁定期为鸣鸣很忙上市后 12 个月。未来，公司将持续关注食品饮料行业的投资机遇，坚持投资赋能主业，协同发展。

23、好想你除红枣产品以后，今年或者未来还会对那个产业进行投资，有没有大概路径。谢谢

尊敬的投资者您好。公司对外投资始终围绕公司红枣主业进行，未来将持续关注食品饮料行业的投资机遇，坚持投资赋能主业，协同发展。好想你公司始终聚焦红枣主业发展，战略清晰、方向坚定，将继续深耕红枣产业，不断提升核心竞争力与内在价值，以扎实经营回报广大投资者。

	<p>24、建议贵司:1. 把产品包装做系统性升级, 现有包装没有亮点, 不适合目前消费场景。人靠衣装, 产品好, 包装也要做的时尚一点. 2. 产品以及营销宣传方面打造一款面向年轻人的爆款产品, 已点破面, 不只局限于河南伴手礼的定位。</p> <p>尊敬的投资者您好! 感谢您的建议! 公司始终关注产品的包装更新与升级工作。当前, 公司通过招投标形式, 持续引入设计与设计师团队, 持续关注产品包装形式、材质、色泽等内容, 旨在持续更新好想你产品包装, 提升产品竞争力。品牌端通过围绕 520 品牌日“好好生活”计划整合营销活动, 其核心内涵以高品质健康产品为载体, 传递“好好吃饭、好好养生、好好爱自己”的生活理念, 精准击中年轻消费群体, 以更加年轻化的叙事方式, 传递品牌温度和态度、共同见证“人生有喜事, 必有好想你”。2026 年, 好想你“好好生活”计划进一步向纵深延展, 并在此基础上衍生出更贴近女性圈层的定制化场景——“你好姐妹”。如同当年的“好好生活计划”用红枣串联起平凡人的生活故事, “你好姐妹”进一步尝试在闺蜜经济的语境下, 唤醒都市女性之间关于共同成长与情感慰藉的渴望。</p>
附件清单 (如有)	无

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。