



好想你健康食品股份有限公司
2018 年度董事会工作报告

二〇一九年四月十七日

目录

一、概述	1
(一) 宏观经济情况概述	1
(二) 行业发展情况概述	1
(三) 公司发展情况概述	2
二、2018 年董事会履职情况	3
三、2018 年主要工作回顾	3
(一) 以客户为中心，稳步推进大单品策略	3
(二) 以业绩为导向，布局全渠道销售业务	4
(三) 以创新为驱动，大力推进健康食品研发	4
(四) 数字化运营，提高企业运营效率	5
(五) 品牌升级，占领消费者心智资源	5
(六) 业务融合，实现公司跨越式发展	6
四、公司未来发展展望	6
(一) 产业发展前景	6
(二) 公司发展战略	6
(三) 2019 年主要工作规划	7
1、以客户为中心，继续夯实大单品策略	7
2、以业绩为导向，实现全渠道业务发展	7
3、以创新为驱动，着力研发健康食品	8
4、数字化建设，提高企业运营效率	8
5、品牌升级，提升公司经营业绩	8
6、融合整合，实现公司快速发展	8

一、概述

（一）宏观经济情况概述

2018 年是全面贯彻落实党的十九大精神的开局之年，面对错综复杂的国内外形势，经济出现新的下行压力，在党中央高质量发展的要求下，全国人民迎难而上、扎实工作，全年宏观调控目标较好完成。经济结构不断优化，发展新动能快速成长，三大攻坚战开局良好，供给侧结构性改革深入推进，改革开放取得新突破，人民生活持续改善。

根据 2019 年《政府工作报告》，2018 年国内生产总值增长 6.6%，总量突破 90 万亿元。居民消费价格上涨 2.1%。城镇新增就业 1361 万人、调查失业率稳定在 5% 左右的较低水平，实现了比较充分就业。我国经济稳中有进、稳中向好，顺利完成全年经济社会发展的主要目标任务，决胜全面建成小康社会又取得新的重大进展。

（二）行业发展情况概述

1、行业发展情况

据 Frost & Sullivan 数据显示，我国休闲食品行业的零售市场规模由 2011 年的 4,579 亿元增长到 2017 年的 9,146 亿元，2017 年休闲食品消费约占总食品消费的一半，消费率稳中有升，年复合增长率高达 12%。预计 2018 年市场规模将达到 10,297 亿元，到 2020 年将达到 12,984 亿元，我国休闲食品行业将呈现出长期稳定增长的态势。

2、行业政策导向

2016 年 11 月 11 日，国务院办公厅发布了《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》，提出调整商业结构的区域结构、业态结构、商品结构；提出在经营机制、组织形式、服务体验上创新发展方式；在线上线下、多领域协同、内外贸一体化上促进跨界融合；在网点规划、简政放权、公平竞争、公共服务方面优化发展环境；促进线上线下融合，建立适应融合发展的标准规范、竞争规则，引导实体零售企业逐步提高信息化水平，将线下物流、服务、体验等优势与线上商流、资金流、信息流融合，拓展智能化、网络化的全渠道布局。

2017 年中央 1 号文件（《中共中央、国务院关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》）特别提到休闲食品。文件指

出，“加快发展现代食品产业，大力发展方便食品、休闲食品、速冻食品、马铃薯主食产品。加强新食品原料、药食同源食品开发和应用。”中央部委和地方政府也为贯彻中央一号文件制定了相应的落实政策，为休闲食品行业未来的发展指引了方向。

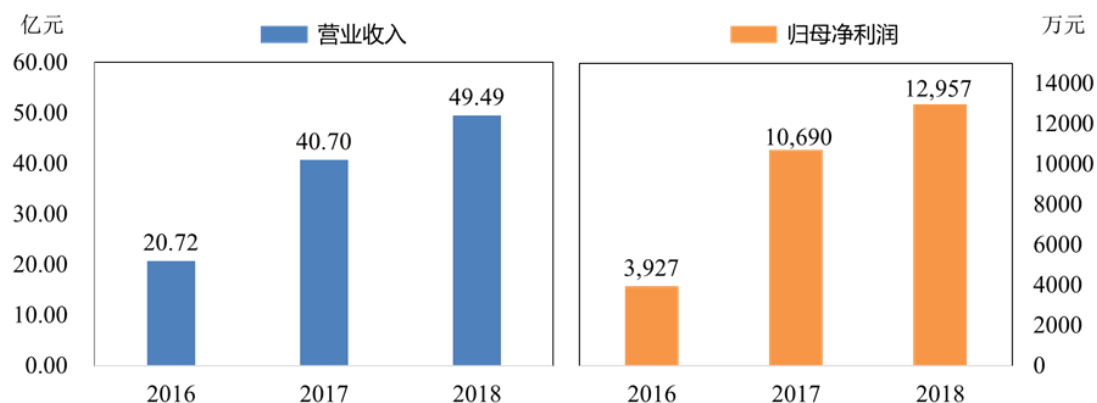
2018年1月2日，中共中央、国务院发布了《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》，意见指出，实施乡村振兴战略，是党的十九大作出的重大决策部署，是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务，是新时代“三农”工作的总抓手。并提出了乡村振兴，产业兴旺是重点。必须坚持质量兴农、绿色兴农，以农业供给侧结构性改革为主线，加快构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系，提高农业创新力、竞争力和全要素生产率，加快实现由农业大国向农业强国转变。着力推进特色农产品优势区创建，建设现代农业产业园、农业科技园。实施产业兴村强县行动，推行标准化生产，培育农产品品牌，保护地理标志农产品，打造一村一品、一县一业发展新格局。构建农村一二三产业融合发展体系。大力开发农业多种功能，延长产业链、提升价值链、完善利益链，通过保底分红、股份合作、利润返还等多种形式，让农民合理分享全产业链增值收益。

（三）公司发展情况概述

报告期内，公司秉承“良心工程，道德产业”的核心价值观，紧紧围绕“开创标准健康食养生活方式”的战略定位，践行让更多人吃上放心健康的食品，努力成为一家受全世界尊重的食品企业。

报告期内，公司实现营业收入49.49亿元，同比增长21.59%，归属于上市公司股东的净利润1.30亿元，同比增长21.21%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为9,144.88万元，同比增长44.31%。

报告期内，公司坚果类产品营业收入同比增加24.59%，果干类产品营业收入同比增加20.19%，红枣类产品营业收入同比增加4.36%，其他类产品营业收入同比增加49.75%。



二、2018 年董事会履职情况

2018 年公司董事会严格遵照《公司法》、《证券法》等法律法规、部门规章、规范性文件及公司《章程》的规定，依法规范召集召开董事会、股东大会，审慎决策相关审议事项，全体董事依法、诚实、勤勉地履行职责。

- 2018 年董事会召集召开股东大会 3 次，审议通过了 2017 年年报、2017 年度利润分配预案、换届选举董事和监事、回购公司股份预案等事项。
- 2018 年公司召开董事会会议 7 次，审议通过公司定期报告、项目投资等议案共 47 项，保证了公司日常经营及重大事项决策合法合规。董事会高效地完成了股东大会的各项决议，2018 年董事会依照股东大会的决议，完成了 1 次权益分派，2018 年现金分红 3,610 万元。

三、2018 年主要工作回顾

(一) 以客户为中心，稳步推进大单品策略



公司名称变更后，经营范围已由红枣单一品类拓展至多品类健康产品，产品品类不断丰富，公司内部实行产品小组制模式，以客户为中心，以市场为导向，加速爆款产品打造，推进全渠道产品融合，实现线上线下同品同价，满足消费升

级需求。

报告期内，公司以客户为中心，打造“全品类、全场景、全人群、全渠道、多品牌”的健康食品品牌，依托食品研究院和国家级企业技术中心，从“新原料、新工艺、新形态、新概念”四个维度开发产品。公司产品小组制的高效运行为大单品战略提供了有力支持，报告期内，公司共计上市新产品 328 款，同比增加 95%，公司依托全球资源体系和创新体系，通过产品创新升级和精准营销，2018 年公司大单品战略取得丰硕成果，“每日坚果”系列销售额突破 2 亿元，“清菲菲”销售额突破 7000 万元，继续朝着极致大单品的序列迈进。

（二）以业绩为导向，布局全渠道销售业务

线上线下融合是 2018 年中国零售业发展的主流趋势，与食品行业其他公司单一的销售渠道相比，公司拥有电商、专卖、商超、流通、出口全渠道销售网络，为线上和线下消费者创造无缝便捷的购物体验。电商是好像你近几年发展最为快速的渠道，尤其是公司 2016 年成功并购百草味后，电商渠道销售占比逐年攀升，2018 年度，电商渠道销售额突破 40 亿元，同比增长 23.06%，占公司总体销售额的 82.30%，比去年增加 0.41%。当前已成功入驻阿里、京东、拼多多、唯品会等各大主流平台，好像你树上粮仓线上红枣市场份额是第二、三、四、五名的总和，具有绝对的领先优势，而百草味作为长期以来的线上休闲食品的标杆企业，也在继续扩大其市场份额。截至 2018 年底，公司线上会员总数突破 6000 万人，公司在零售通全年累计动销店数达 73 万家；此外，公司还与京东新通路、百世店加等更多新零售渠道达成了战略合作。

专卖渠道成功设立了以地级市为办事处的一线作战营销机构，全面开发河南市场，拓展湖北、湖南及广东重点市场，形成了以点带面的市场布局。好像你门店终端更加聚焦以锁鲜美食为引领，以提升消费者体验为目的，以“人货场”为突破点，打造“健康锁鲜美食、休闲茶座、产品体验、增值服务、自媒体传播、食养顾问”六维一体的线下体验式 4.0 门店，为专卖渠道的发展探索出了新模式，找到了新方向。

（三）以创新为驱动，大力推进健康食品研发

公司秉承“良心工程，道德产业”的核心价值观，为了让更多人吃上放心健康的食品，公司食品研究院以“放心健康”的创新型产品研发为核心，践行“低

糖、低脂、低钠”理念，通过国家级企业技术中心平台，努力让消费者吃上原生态的产品，深入践行习总书记“没有全民健康，就没有全面小康”的重要指示。公司产品规格强调单人单次量，单人一周量，单人一月量，目的是让消费者吃到更加健康的食品。2018 年底，公司低糖或低钠或低脂产品 147 款，其中全符合 FOP 标识的 26 款。另外，公司与零食行业各品类的龙头生产供应商、国内外权威研究机构和组织建立“研发战略合作伙伴”关系，以“协同创新研发合作平台”为依托，在“创新概念、创新技术、创新配料、创新工艺”领域展开全方位的深度合作，通过不断进行产品创新，公司努力成为一家受全世界尊重的食品企业。为消费者创造更大的价值。

（四）数字化运营，提高企业运营效率

报告期内，公司借助大数据应用技术，不断优化消费者研究、会员管理与供应链运营体系，通过线上线下的数据互动，更加精准的洞察和满足消费者需求。在企业运营和管理上，公司设置了前台、中台、后台，通过 BI 系统、SRM 系统、OMS 系统、WMS 系统、OA 系统等，利用大数据对现有的产品、用户以及消费关系进行了重构升级，从产品的研发、采购、生产、销售、物流、售后等全链路进行深度整合。同时，公司全力推进全渠道业务拓展，实现线上线下的会员信息、订单信息、营销方式、产品信息、用户服务全面打通，各渠道之间相互赋能、转化，形成商业闭环的新生态，实现线上线下数字化运营，提高运营效率。

（五）品牌升级，占领消费者心智资源

公司品牌定位为“健康、时尚、快乐、品质”，向消费者传播“世界任你品尝，尽情探索，用好的食物为美好生活创造新可能”。公司在 2018 年跨出了品牌升级的关键一步，实现了包装视觉锤的全面切换和升级，无论是全新的 VI，还是全新包装视觉体系的更替，都拉开了品牌升级的序幕，品牌建设再上新台阶。百草味获得了 2018 年第十二届 Pentawards 全球包装设计金奖的殊荣，好想你明星产品“清菲菲”在第五届 FBIF 食品饮料创新论坛中荣获 2018 新品大赏（Hello Foods Prize）专业组最佳食味奖。



（六）业务融合，实现公司跨越式发展

自好想你并购百草味后，双方便迈入了融合的快车道。报告期内融合主要体现在以下几个方面：第一，逐步实现产品的融合。共同构建产品研发机制，发挥好想你红枣产品及FD冻干产品的研发优势，以及百草味在休闲食品领域产品研发的特长，共同打造和输出优质产品。第二，信息化融合。建设全渠道中台系统、会员系统、门店POS系统、仓储管理系统等一系列信息化项目，融合线上线下各个渠道的订单、库存、商品、促销、配送等环节。第三，管理团队的融合。现任高层管理人员中，有两名董事、两名高管和一名监事来自百草味的团队，这也反映出在融合的过程中“好百”团队凝聚力的提高及双方管理理念的共识。

四、公司未来发展展望

（一）产业发展前景

《党的十九大报告》指出了推进高质量发展和实施乡村振兴战略，《2019年政府工作报告》再次明确了全面建成小康社会，扎实推进脱贫攻坚和乡村振兴的工作任务，好想你过去27年的发展证明了特色农产品一二三产融合发展的成功之路，未来将深入贯彻落实《“健康中国2030”规划纲要》，积极融入到健康中国的建设当中，用饱满的热情拥抱大健康时代。继续围绕产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴五个方面，以农业产业化龙头企业带动农产品加工业发展、农业实用技术应用推广，实现农业增效、农民增收，促进农村经济可持续发展，真正让农业成为有奔头的产业，让农民成为有吸引力的职业，让农村成为安居乐业的美丽家园。

不忘初心，砥砺前行！新时代公司必将受益于国家政策导向所带来的行业结构性机会。

（二）公司发展战略

公司将秉承“开创标准健康食养生活方式”的发展战略，承载传统美食文化，

弘扬健康快乐，致力于成为一家受全世界尊重的食品企业。深入实施双品牌运作模式，“好想你”主攻高端健康食品，“百草味”聚焦休闲健康食品。继续围绕公司主业，投资并购优秀的食品企业，实现公司跨越式发展，继续朝着营收和市值双百亿的目标坚定前进！

（三）2019 年主要工作规划

2019 年度公司营业收入预算 56.49 亿元，同比增长 14.13%，预算归属于上市公司股东的净利润 16,042 万元，同比增长 23.81%。具体经营计划包括以下几个方面：

1、以客户为中心，继续夯实大单品策略

在健康食品领域，公司坚持细分品类“数一数二”的爆款原则，加强大单品和潜力新品的打造，确保核心品类稳增长，美味零食快扩张，新品类点突破。红枣相关产品主打清菲菲、甜小香、红小脆、28 度锁鲜枣四个核心单品。其他休闲健康产品将以每日坚果为带动，实现腰部核心爆品打造+规模上新并举，通过各细分市场的 TOP 产品系列/单品的爆品化打造，带动整个产品线胜出，休闲健康食品重点打造礼盒类、坚果类、果干类。同时，将产品品类对应到场景、人群，针对不同的渠道用户打造定制化的产品，实现精准化营销，加速公司健康食品业务的战略布局。

2、以业绩为导向，实现全渠道业务发展

在当前电商渠道快速发展的大背景下，电商渠道成为公司最重要的销售渠道，公司电商渠道包含两个运营主体，分别为“百草味”和“树上粮仓”，为了加快电商渠道的发展，公司已于 2019 年初成立了杭州好想你电子商务有限公司，好想你郑州电商业务将会搬到杭州，借助杭州的人才优势、地理优势，以及百草味供应链、产品研发及互联网营销优势，纵深挖掘每个平台产出最大化，横向拓宽渠道类型，关注社交渠道，试水新兴渠道，精耕新零售渠道，全面助推公司电商渠道实现新的跨越式发展。

2019 年度，专卖渠道营销总纲是“大突破、稳增长、谋合作”，集中资源重点打造河南、湖北、湖南及广东市场，在当地制高点进行渠道建设和品牌宣传。专卖店聚焦三种店型，即旗舰店、标准店、社区店，实现线下核心网点、骨干网点、基础网点全面覆盖。大力巩固及开发团购渠道，提升品牌影响力。对热门新

兴渠道快速反应，保证只要有用户的地方，就有公司的产品；关注社交化渠道，重视短视频、游戏、直播等新“流量黑洞”带给行业的机会。公司加大流通渠道的开发力度，借助经销商资源开发商超渠道和出口渠道，实现全渠道业务发展。

3、以创新为驱动，着力研发健康食品

公司将整合国家级企业技术中心、中国营养学会&好想你-红枣科学研究院、百草味食品研究院等研发机构资源，借助顶尖的科研场所、技术装备和专业人才，大力研发健康食品，提升自主研发新品的贡献率，打造产品壁垒和核心竞争力。公司食品研究院以“放心健康”的创新型产品研发为核心，践行“低糖、低脂、低钠”理念。2019年度，公司计划打造亿级产品8款，五千万级产品20款，实现爆款产品、旺款产品、平款产品的梯队建设，通过产品创新，大力研发健康食品，满足客户需求。

4、数字化建设，提高企业运营效率

紧跟科技发展和创新的趋势，持续推进公司数字化体系建设，系统打造更加智能和高效的运营能力。把公司战略和目标任务的层层分解，建立标准化业务流程，通过信息化建设，建立灵活的中后台业务支持模式，通过数据挖掘，钻取、分析工具，实现商业智能，向数据要效益，打造公司自动运转模式。

5、品牌升级，提升公司经营业绩

公司品牌定位为“健康、时尚、快乐、品质”，向消费者传播“世界任你品尝，尽情探索，用好的食物为美好生活创造新可能”。公司将通过和故宫、颐和园深度合作，提升公司品牌形象，打造中国文化系列产品。

2019年，公司代言人更换为易烱千玺，当红流量明星站台，借助明星的知名度必将让大众更好地了解公司。易烱千玺粉丝与公司目标用户高度重合，新代言人健康向上的态度符合公司品牌核心价值且极具带货能力，相信可以为公司带来新粉丝、新活力、新气象，从而提升公司经营业绩。



6、融合整合，实现公司快速发展

2019年度公司将整合双方在全球的优质资源，文化上进行融合，业务上进行整合，实现公司快速发展。以整合供应链资源为例，好想你本部和百草味现有

的供应链资源可以取长补短，发挥规模效益。第一，强化计划职能，整体规划资源分配，实现生产能力、仓储资源相匹配，把原料仓、耗材仓、成品仓整合集中管理，实现高度协同。第二，实现统一业务服务系统，包括统一 WMS 系统和统一 ERP 系统等。第三，发货仓资源统一管理，把好想你本部在全国的 5 个发货仓和百草味在全国的 13 个发货仓统一管理。第四，整合全国运输资源，统一调配干线、入仓、门店的运输配送资源，由目前一仓发全国，变为三仓发全国。第五，强化全国三大生产基地协同，报告期内，郑州基地规划投资建设年产 1 万吨电商代工红枣及其休闲食品项目，建成后将会为公司各渠道冻干产品的销售提供强力保障。