



高端红枣好想你

好想你健康食品股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

二〇二〇年四月

## 一、宏观经济及行业发展情况概述

### （一）宏观经济情况概述

根据国家统计局公布的数据，2019 年全年国内生产总值 990,865 亿元，GDP 总量将近 100 万亿人民币，人均国内生产总值突破了 1 万美元大关，2019 年国内生产总值同比增长 6.1%，符合 6%到 6.5%的预期。我国经济社会持续健康发展，三大攻坚战取得关键进展，改革开放迈出重要步伐，供给侧结构性改革继续深化，全面建成小康社会取得新的重大进展，为如期实现第一个百年奋斗目标奠定坚实基础。

### （二）行业情况概述

#### 1、行业政策导向

2019 年 1 月 1 日，《中华人民共和国电子商务法》正式实施。作为我国电子商务领域第一部综合性法律，电商法的推出将会重塑对于中国电商领域乱象的处罚条件，从各个方面规范电商运营秩序，并将消费者权益保护放到了至关重要的位置，对电商行业的健康发展产生深远影响，同时也对电商相关行业的发展起到积极的作用。

2019 年 1 月 3 日，中共中央、国务院发布了《关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》，《意见》特别提出：加快发展乡村特色产业。因地制宜发展多样性特色农业，倡导“一村一品”、“一县一业”。健全特色农产品质量标准体系，强化农产品地理标志和商标保护，创响一批“土字号”、“乡字号”特色产品品牌；大力发展现代农产品加工业。健全农村一二三产业融合发展利益联结机制，让农民更多分享产业增值收益。

2020 年 2 月 5 日，中共中央、国务院印发《关于抓好“三农”领域重点工作 确保如期实现全面小康的意见》，即 2020 年中央一号文件。文件明确对标全面建成小康社会目标，强化举措、狠抓落实，集中力量完成打赢脱贫攻坚战和补上全面小康“三农”领域突出短板两大重点任务，持续抓好农业稳产保供和农民增收，推进农业高质量发展，保持农村社会和谐稳定，提升农民群众获得感、幸福感、安全感，确保脱贫攻坚战圆满收官，确保农村同步全面建成小康社会。

#### 2、行业发展情况

随着我国国民经济发展和居民消费水平的提高，休闲食品已成为人们日常食

品消费中的重要组成部分。根据中国食品工业协会的统计数据，我国休闲食品行业年产值由 2004 年的 1931.38 亿元增长至 2014 年的 9050.18 亿元，年均复合增长率达到 16.7%，且预计 2015-2019 年仍将保持高速增长，由 2015 年的 10589.62 亿元增长至 2019 年的 19925.28 亿元，年均复合增长率超过 17%。从各行业分类来看，蔬菜、水果和坚果加工、肉制品及副产品加工以及方便食品产值规模位列零食总体规模的前三位，其中，蔬菜、水果和坚果加工行业呈现出强劲增长态势，成为零食行业中产值规模最大的分类，占比近 26.5%；肉制品及副产品加工产值占比近 21.22%；方便食品产值规模占比近 18.01%。

## 二、2019 年度董事会履职情况

公司董事会始终严格遵照《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。

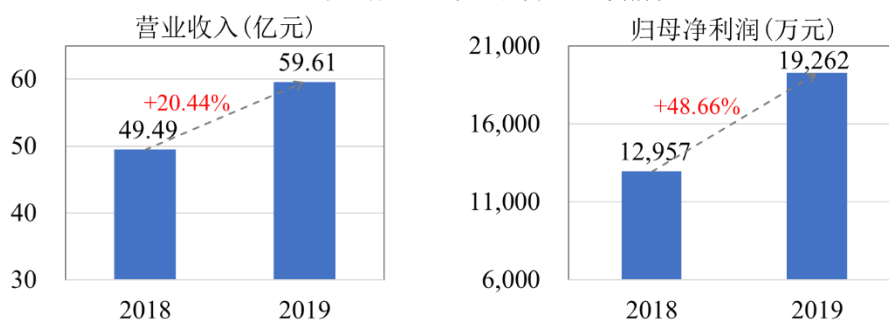
2019 年董事会召集召开股东大会 2 次，审议通过了 2018 年年报、2018 年度利润分配预案、募集资金永久补充流动资金等 13 个议案。

2019 年公司召开董事会会议 5 次，审议通过了 2018 年年报、开展红枣期货套期保值业务等议案共 30 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，2019 年董事会依照股东大会的决议，完成了 1 次权益分派，实现现金分红 3965 万元。

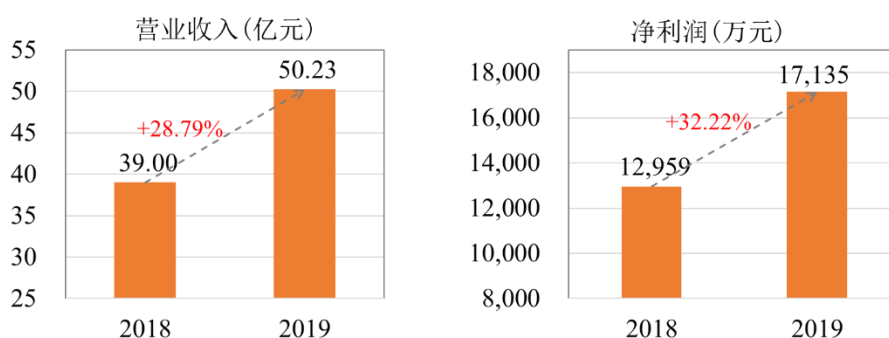
## 三、公司发展情况概述

报告期内，公司全体员工牢记“让懂健康、要健康的人吃上健康食品”的企业使命，深入贯彻落实“五个一切”的经营方针，在董事会的卓越领导下实现了业绩的高速增长，2019 年度，公司实现营业收入 59.61 亿元，同比增长 20.44%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.93 亿元，同比增长 48.66%。其中杭州郝姆斯（百草味）2019 年度实现营业收入 50.23 亿元，同比增长 28.79%，实现净利润 1.71 亿元，同比增长 32.22%。

好想你2019年（合并）业绩情况



百草味2019年业绩情况



### （一）产品为基，品类结构持续优化

在“新一代健康食品引领者”的战略指引下，公司不断丰富产品品类，深入推进产品小组制的高效运行，以客户为中心，以市场为导向，加速打造爆款产品，满足消费升级的需求。2019年公司大单品策略取得显著成效，其中“每日坚果”系列销售额突破4亿元，“清菲菲”销售额突破7000万元，凭借极致单品的打造推动公司业绩快速成长。以“每日坚果”、“清菲菲”为带动，礼盒类、坚果类、果干类、冻干类为重点，实现腰部核心爆品打造+规模上新并举，促进公司旗下12大产品品类稳健发展，打造环环相扣、具有清晰定位的品类梯队及产品梯队。

### （二）渠道为流，拓展全渠道销售网络

公司拥有电商渠道、专卖渠道以及商超渠道等全渠道销售网络，目前电商渠道已成为公司最重要的销售渠道，其营业收入占公司营业收入的80%以上，公司在线上休闲食品行业长期位于前两位。

2019年电商渠道适时升级了网红直播带货等新型营销模式，在与知名网红合作的同时不断培养和打造了公司内部的“直播带货”团队，力促公司在热门风口渠道中业绩实现快速增长。其中百草味在2019年直播业务销售额将近1.2亿元，投入产出比远高于当下各平台推广资源的投放。在新零售方面，百草味2019年实现销售收入6.6亿元，同比增长59.5%，成为公司业绩快速增长点。专卖渠道围绕

“大突破、稳增长、谋合作”的营销大纲，集中优势资源重点打造河南市场，充分聚焦三种店型：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；同时，大力巩固及开发团购渠道，提升品牌影响力。适当布局流通渠道，借助经销商资源拓展商超渠道和出口渠道，实现全渠道业务协同发展。

### **（三）融合为匙，迈进公司发展快车道**

在围绕“创新·创造·融合·整合”的经营主线下，“好百融合”继续稳步推进，着力实现业务的整合和文化的融合，促进上市公司各项业务取得新突破、新发展。报告期内，公司在业务整合方面实现两大突破：①成立杭州好想你电子商务有限公司，将好想你本部的红枣电商业务搬到杭州，借助杭州地区的电商人才优势及杭州郝姆斯（百草味）供应链、产品研发及互联网的营销优势，逐步实现规模化运营，全面助推公司电商渠道实现新的跨越式发展；②利用好想你本部和百草味现有的供应链资源取长补短，发挥规模效益。第一，对郑州基地进行组织优化和流程再造，打造快速高效的产销联动体系。第二，统一了WMS系统和ERP系统，实现了数据的共享和自动化。第三，发货仓资源统一管理，共享硬件资源的同时也实现了规模效益。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，提高了效率，降低了成本。第五，强化全国三大生产基地协同，既实现分区就近服务客户，又便于调配和控制物流费用。

### **（四）创新为源，专注健康食品研发**

公司始终围绕“科技创新，不断开发新产品，持续改进；优化服务，使顾客满意，做到两个100%”的经营宗旨。产品设计贴近消费者需求，遵循人性化设计理念，创新产品规格和产品形式，为消费者创造方便贴心的产品。生产上利用先进的FD冻干工艺，无添加、无污染，最大程度保存食材天然营养成分及口感。另外，公司与健康食品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，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。2019年度公司研发投入达到3539万元，同比增长17.72%，继续加大研发的投入推动公司产品线的全面升级。

### **（五）大数据为助，促进数字化、智能化信息系统建设**

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，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，提高经营效率。

报告期内，公司在全链路信息数据化建设方面取得新突破：1、ERP项目推进(SAP)。基于服务用户的原则对公司后台的组织、流程整合拆分并进行优化，结合公司现有的中前台系统实现端到端的全流程管控；2、数据中台持续推进。强力推动大数据体系建设和数据整合利用，保证企业的变革以数据为支撑，用数据指导业务优化调整；3、线下门店体系推进。结合公司现有门店系统进行建设经营，全面推进公司门店的数字化和体系化。

#### **(六) 期货加持，巩固红枣行业地位**

2019年4月30日，红枣期货在郑州商品交易所挂牌上市，有了红枣期货加持，必将促进行业向着规模化、标准化健康发展。同时，红枣期货为公司进行红枣原料套期保值提供了较好的避险工具，公司以自有资金开展套期保值业务，对冲红枣价格波动对公司生产经营的影响，稳定经营利润，在此基础上扩大生产规模，巩固企业红枣行业龙头地位。此外，公司申请到的交割仓库能在一定程度上提高资产使用效率。

#### **(七) 党建为领，打造公司发展新引擎**

报告期内，公司启动了“不忘初心、牢记使命”主题教育活动，并在定期的党员活动日上集中强化学习，在加强党建工作中凝聚精气神，有效激发了对公司做“新一代健康食品的引领者”发展战略的坚定信心；完善了企业文化手册，在具有鲜明个性和特色的企业文化活动中释放正能量，在高质量发展中将发展成果惠及广大员工，增强了团队成员的向心力和战斗力。同时，在一手抓党建，一手抓业务的双轨道模式培养下，公司“把党员培养成业务骨干，把业务骨干培养成党员”的人才理念深入人心。

### **四、公司未来发展展望**

好想你作为一二三产融合发展的标杆企业，将紧抓发展机遇，紧跟时代脉搏，围绕《中共中央国务院关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的

意见》、《“健康中国2030”规划纲要》等文件精神，全力推进“星火计划”项目，依托好想你的品牌、产品、渠道、技术、资源等优势，联合各地优质的特色农产品企业及当地政府，围绕延伸产业链、提升价值链、打造供应链做文章，共建全国县域特色农产品运营平台，成为全国县域特色农产品运营商，实现“一县一品、一区一店、一品千店，一店千品”的新商业模式，努力实现新时代的跨越式发展，助力国家乡村振兴战略早日实现。

### **（一）加大研发投入，拓展“红枣+”，丰富产品品类**

公司战略定位是新一代健康食品的引领者，公司以“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。

公司将积极与国际国内权威的科研院所、检测、临床试验等机构合作，组建院士牵头的专家委员会，打造产品的壁垒，占领行业制高点。1、深度与中国农业大学、中国农科院、江南大学、河南中医药大学等机构交流合作，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；2、依托公司博士后工作站，积极与国内知名高校博士后流动站建立联合培养博士后合作，确保驻站博士后6名，同时加大研发投入，引进成熟技术人员。3、积极与国际权威机构合作研发红枣生物制品，围绕“红枣+药食同源”拓展产品品类。

今年，百草味重点致力于打造更高性价比的差异化产品，构建更有竞争力的产品线，实现领先增长。百草味产品体系将主抓Z世代、小镇青年、都市蓝领、新锐白领、精致妈妈5大类用户进行产品线规划，打造以性价比取胜的差异化好货：①、发挥品类丰富优势，推动囤货/分享购买。如丰富型礼包、实惠型量贩等；②、核心品类单品胜出，提升品质认知，优化成本。包括坚果炒货、混合型和单品型等；③、拓展多元细分市场，打造拳头产品，以及每月上新的消费者心智。主要体现在肉类/糕点/海味/豆干饼膨/糖巧等品类；④、延伸品类，丰富高频购买产品的上线和选择。如方便速食、冲饮、进口品牌、干货等；⑤、细分人群定制，打造健康概念新品。如健康管理导向的功能性零食、营养丰富的儿童零食、优选高品质的好物精选零食等。

今年，好想你重点开发的枣类制品主打明星产品有高端健康锁鲜枣、即食去

核零食枣、复合营养零食、FD 健康速食及高端健康红枣礼。产品开发围绕“腰部核心爆品打造+规模上新并举”策略，升级推出高端滋补粥枣、早餐红枣豆浆、复合养生枣茶、女性红枣姜汤、健康零食脆枣等细分场景化产品，将红枣食养的方法延伸到一日三餐、日常休闲小食、滋补食疗等生活场景。进一步加大健康食品的产品布局，第一阶段计划上市 FD 类健康产品，包含 FD 天然健康食品、FD 成长型儿童零食系列产品线、FD 健康方便速食、“红枣+”复合营养代餐食品，涉及品类有传统滋补食品类、健康零食类、冲饮麦片类、养生茶类、干货及方便速食类等。

## **（二）实施组织变革，加强品牌全域零售，助推销售业绩提升**

未来，好想你将开设垂直“社群化云店”，与线下新零售门店群在“人、货、场”实现全面一体化，以新零售“多维场景”、“多点触达”的生态闭环思维来构建商业模式。首先，构建互通的人货场：产品结构全渠道化建设，即价格体系全渠道化设计、销售场景对应不同的货架形式（建立云货架、当日达货架、全渠道货架）、信息化系统全渠道建设（WMS、OMS、CRM、ERP 等），智能门店智能软硬件建设（云菜单、云仓储、LBS、智慧导购系统、智能 BI 系统等）实现新零售整合营销。其次，利用公司全产业链优势，“从田间到餐桌”多维场景应用联动人货场。开创县域“原产地直播”销售模式，挖掘中国最具特色的天然健康农产品线，从原产地种植、原产地签约、原产地采摘、原产地加工销售等多维度场景开展直播销售，把当地特色好产品推广出去的同时，也让消费者更近、更真实地感受到“从田间到餐桌”的溯源体验。最后，构建云仓储平台来解决消费者购买体验的“最后 3 公里”，实现线上线下门店一盘货。消费者在线上店铺下单，全国门店+全国仓配送；在门店云货架选择商品，最近门店+全国仓配送上门，做到当天下单店铺有货 24 小时送达，全国仓次日送达。

## **（三）打造高端品牌，扩大品牌影响力，构建核心品牌资产**

公司品牌定位是“高端红枣好想你”，未来将继续强化“高端红枣”的品牌定位，走差异化竞争的道路，实现高端品牌溢价，构建好想你核心品牌资产。着力建设“高端红枣好想你”的品牌 VI 系统、打造品牌超级符号应用系统、升级产品包装应用体系，并围绕高端红枣、高端天然健康食品进行全渠道（线下、线上）新型店铺的高端形象升级；聚焦“高端红枣”定位，通过广告投放（含代言



人)及线上线下广告引流做好品牌背书,通过产品包装设计系统化升级,推动产品高端化迭代进程。与知名网红主播进行合作,通过热点的塑造扩大品牌流量。

#### **(四)“星火计划”起航,商业模式全面升级,培育新的业绩增长点**

围绕县域特色农产品的“一县一品”,通过好想你研发、资本、供应链优势资源整合,打造县域特色农产品运营商;通过好想你渠道、品牌、营销等资源,赋能县域当地龙头企业开设“一县一品、一区一店”,采取“一店千品、一品千店”运营模式,打造县域特色农产品运营平台。即以当地政府导向,由当地农产品龙头企业与好想你合作开店,好想你赋能,提供品牌、系统、数据、营销等多方面支持,各方数据共享、线上线下互联互通,形成以专卖店为核心,以体验、购物、前置仓、社群、配送、提货为功能的“一店千品、一品千店”新模式,助推销售业绩提升。

#### **(五)文化引领,助力新发展,打造百年企业**

企业文化是企业的灵魂,是推动企业发展的不竭动力。它包含着非常丰富的内容,文化是企业内在精神的升华,处在新时期新发展阶段的好想你人对公司文化的认识也做到了与时俱进,历久弥新,好想你核心企业文化如下:

- 使命:让懂健康、要健康的人吃上健康食品
- 愿景:好想你只做好枣,更要成为健康食品的缔造者
- 价值观:信仰感恩、崇尚科学、良心工程、道德产业

通过企业文化的明确,引领公司管理层和员工采用科学的方法从事生产活动,从而在企业中营造你追我赶的良好氛围,使企业员工之间形成强大的凝聚力和向心力,培养企业共同的价值观,形成共同的目标和理想,达到企业上下步调一致,行动统一,为打造百年企业奠定坚实基础。

#### **(六)组织变革,人才培养,强化激励**

人才是公司的核心竞争力,组织是公司发展的载体,在高质量发展的要求下,好想你注重公司内部人才梯队的建设,充分发挥好想你商学院和人力资源中心“青枣计划”人才培养机制,确保企业发展永葆人才动力;更加注重企业内部各模块的系统化运行,明确营销中心、销售中心、研发中心、生产中心、采购中心、仓储物流中心的系统化统一作战,并根据业务属性的不同设置绩效机制,以业绩增长为导向;同时要匹配强有力的中后台部门,合理管控费用,提高效率,建立

健全坚不可摧的财务管理体系；强化绩效考核机制，以业绩为导向，实行多层次激励机制，充分调动员工的积极性，例如采取业绩超额奖励、员工持股计划、股权激励等手段，让员工真正享受公司发展的红利。

### **（七）资源整合，产业扩张，引领新发展**

未来上市公司必将投入更多的资金进一步丰富公司的产品品类，做大做强公司主业，或者寻求与健康食品相关的投资和产业布局机会，也将聚焦投资符合新时代群体消费习惯的健康产品企业，助推公司向健康食品领域扩张。