

证券代码：002582

证券简称：好想你

公告编号：2016-044

债券代码：112204

债券简称：14 好想债

好想你枣业股份有限公司 2015 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

公司简介

股票简称	好想你	股票代码	002582
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	豆妍妍		
办公地址	河南省郑州市新郑市薛店镇 S102 与中华路交叉口北好想你枣业股份有限公司行政中心 7 楼		
传真	0371-62589968		
电话	0371-62589968		
电子信箱	haoxiangni@haoxiangni.cn		

二、报告期主要业务或产品简介

1、主营业务情况

公司为农业产业化国家重点龙头企业，主要从事红枣系列产品的研发、生产和销售。在报告期内，公司继续深化战略转型，不断研发新的适合市场需求的产品，主营业务未发生变化。

2、行业发展情况

公司处于农副产品加工行业的细分行业——枣产业。枣产业链分为三个环节，分别是上游原材料生产，目前红枣的种植技术得以推广，枣原料市场处于供过于求的状态，公司同时通过多样化的采购合作方式降低原材料的采购成本；中游加工制造，公司通过不断引进新的设备降低加工成本、提高产能；下游销售渠道，包括专卖、商超、电商和全渠道，公司不断优化销售渠道和销售模式，增加销量，提高市场占有率。

3、行业地位

公司作为中国红枣行业的龙头企业、中国红枣领导品牌，牢牢占据红枣行业第一的位置，市场份额最大，科技含量最高，产品品种最丰富。

三、主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入（元）	1,113,050,303.75	972,923,969.99	14.40%	908,037,723.36
归属于上市公司股东的净利润（元）	-3,233,122.39	53,700,787.67	-106.02%	102,027,825.08
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-28,624,592.13	40,974,654.00	-169.86%	62,739,274.27
经营活动产生的现金流量净额（元）	158,309,186.82	-93,864,986.67	268.66%	180,412,925.59
基本每股收益（元/股）	-0.02	0.36	-105.56%	0.69
稀释每股收益（元/股）	-0.02	0.36	-105.56%	0.69
加权平均净资产收益率	-0.23%	3.89%	-4.12%	7.75%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
总资产（元）	2,377,859,837.96	2,241,086,582.97	6.10%	1,538,611,186.70
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,382,268,816.98	1,400,261,939.37	-1.28%	1,361,321,151.70

2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	388,505,071.33	190,821,095.70	270,486,858.31	263,237,278.41
归属于上市公司股东的净利润	34,909,721.56	462,054.22	-10,020,452.37	-28,584,445.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,123,253.42	-9,012,351.43	-16,358,745.24	-30,376,748.88
经营活动产生的现金流量净额	154,321,769.99	24,576,148.34	127,073,542.30	-147,662,273.81

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

√ 是 □ 否

2015年第一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与季度报告存在差异，主要原因系一季度未将理财收益纳入非经常性损益核算导致。

四、股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	16,783	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	14,883	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
石聚彬	境内自然人	38.25%	56,454,086	42,757,017	质押	16,600,000	
王新才	境内自然人	2.86%	4,228,024				
常国杰	境内自然人	2.86%	4,228,024	4,228,024			
石聚领	境内自然人	2.77%	4,091,600	3,068,700	质押	3,068,700	
张五须	境内自然人	2.43%	3,591,600	3,591,600			
万向信托有限公司一万向信托一期 1 号证券结构化投资集合资金信托计划	其他	1.77%	2,615,768				
海通资管—民生—海通海汇系列—星石 1 号集	其他	1.00%	1,478,500				

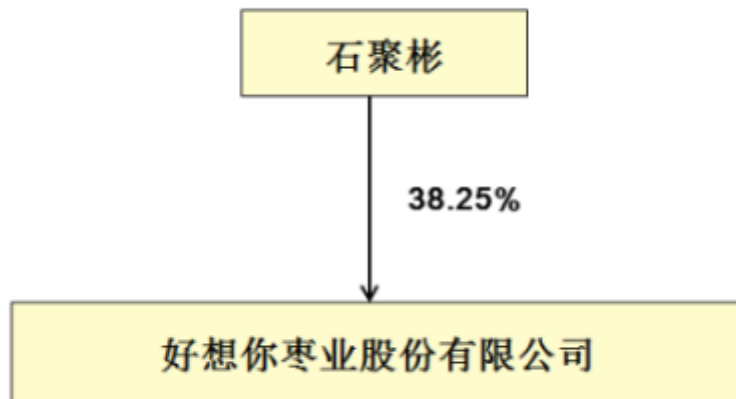
合资产管理计划						
湛明乾	境内自然人	0.97%	1,438,430			
卢新杰	境内自然人	0.96%	1,418,730			
卢国杰	境内自然人	0.96%	1,418,430	1,063,823		
张国俊	境内自然人	0.96%	1,418,430			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，石聚彬与石聚领是兄弟关系，常国杰是石聚彬、石聚领的姐夫，湛明乾是石聚彬的妻弟。					

2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2015 年是全面完成“十二五”规划的收官之年，也是全面深化改革的关键之年，宏观经济面临经济增速放缓、汇率波动加大等压力，叠加传统产业产能过剩、地产周期回落、融资成本高昂、消费品行业面临需求疲软等复杂的企业经营环境，传统企业战略转型升级艰难前行。在此背景下，公司上下一心紧紧围绕公司战略，快速地推进以下工作：明确产品规划，加大研发投入，引领红枣行业率先进入 2.0 时代；公司把产业升级、体系建设进行到底，积极探索智慧门店单店盈利模式；加快信息化升级、布局第一阶段云商项目；公司在战略转型方面做了大量的尝试、探索和创新等工作，与线上休闲零食领导品牌百草味联姻，布局电商渠道新模式。报告期内，公司实现销售收入 111,305.03 万元，同比增长 14.40%，这一成绩的取

得为公司未来发展打下了坚实基础。

（一）产品为王，引领红枣产业进入 2.0 时代

产品是企业的生命和品牌的承载体。好想你专注红枣产业 24 年，打造中国红枣产业经历了原枣 1.0 时代，逐步培养了消费者吃枣的习惯，目前正在引领红枣产业迈向更加符合消费者需求的 2.0 时代和 2.5 时代，让消费者吃起来更安全、更方便、更美味。并加大力度储备 3.0 时代和 4.0 时代产品，满足消费者多样化需求。

报告期内，公司一如既往的专注红枣产业，提出以红枣类产品纵深发展和以红枣相关产品横向发展的“T”型发展战略。并根据产品发展规划，制定了产品由 1.0 时代到 4.0 时代的发展战略。以原枣类产品为代表的 1.0 时代，以去核枣等为代表的 2.0 时代，以红枣夹核桃等为代表的 2.5 时代，以枣片等为代表的 3.0 时代，以红枣酵素、大枣多糖等红枣提取、萃取物等为代表的 4.0 时代。一方面通过红枣深加工，提高产品科技含量，提升产品附加值，推动行业产品升级。另一方面通过红枣和“五谷”、“五果”的合理的搭配，让健康的食品走进人们一日三餐的餐桌上。目前公司已经形成了原枣类、红枣深加工类、红枣相关类三大类别，涵盖原枣、去核枣、红枣脆片、枣片、蜜饯、坚果等 21 个品类，28 个系列，共计 244 款产品。

报告期内，公司 2.0 以上的产品中休闲类产品主营业务收入 31,660.48 万元，同比增长 27.50%。形成了去核枣、红枣脆片、红枣夹核桃等红枣 2.0 以上爆款产品，丰富了产品品类，优化了产品结构，引领了行业发展。随着公司不断加大研发投入，具有科技含量的红枣 2.0 以上的产品，食用方便、营养丰富、安全卫生，将逐步引领消费者的需求，成为公司新的业绩增长点和爆发点。正是由于好想你的引领，让不吃枣的人开始吃枣了，让偶尔吃枣的人开始经常吃枣了，让吃枣感觉麻烦的人现在感觉方便了，让不知道怎么吃枣的人现在知道了，吃枣有什么好处也明白了，什么枣好吃人们也清楚了。

（二）渠道协同发展，积极拥抱互联网

1、整合、发展、升级传统渠道，探索线上线下融合

连锁专卖店渠道作为公司第一大销售渠道，紧紧围绕消费升级和“互联网+”进行门店体系的升级。报告期内，在门店数量上，坚持门店优化原则，公司新开店 155 家，升级店面 46 家。通过精耕连锁专卖店渠道，着力打造更能体现公司文化的旗舰店，力求更好的服务顾客，更精准的传播好想你的品牌文化和产品文化。

在提升单店盈利方面，公司积极投入人力、物力、财力，打造智慧门店营运标准，未来将形成好想你红枣旗舰店和好想你 O2O 移动专卖店组合，覆盖到大型社区，逐步形成社区 500 米健康+服务体验圈，形成 5 公里的健康产品服务和直接配送圈。通过以上措施，达到高覆盖、及时达、高粘性的为消费者服务，让门店不断为消费者提供极致体验，培养更多的忠实客户。经过近一年的探索，分析实验门店经营数据，通过团队调研、培训，完成了智慧门店单店盈利模式的探索，开创连锁专卖店发展新思路。

在增加消费者黏性，提高重复购买率方面，公司加大会员维护和开发工作，2015 年连锁门店牵头重新梳理公司会员管理体系，结合“云商”大数据，依托信息化平台，率先整合公司全渠道会员系统，建立会

员分级、积分规划、权益制度、招募发展、会员活动等多方面内容，依托会员群众基础，有目标、有针对性地开展市场调研工作，收集了比以往更为准确、有价值的市场信息。2015 年底公司会员数量 192.76 万人，同比增长 69.48%。

2、强力发展商超渠道，引进合伙人机制

在年初公司经营战略会议上，确定了强力推进商超渠道的发展策略。报告期内，商超渠道实现营业收入 30,735.61 万元，同比增长 26.70%，市场份额不断提高，品牌知名度和美誉度不断增强，巩固了中国红枣领导品牌。为进一步提升商超渠道盈利能力，提升商超团队积极性，针对商超渠道在前三季度运营过程中出现的整体盈利能力较差、资产使用偏高的情况，根据公司发展战略规划及具体市场环境，在 2015 年年底出台了“合伙人”机制，通过渠道收入、渠道利润、渠道资产占用、渠道推广等各方面进行考核，一方面提高了销售人员的积极性，另一方面也提高了公司资产的使用效率，为商超渠道的发展奠定了基础。

3、电商渠道大步向前，积极开发新的平台

报告期内，电商渠道实现营业收入 11,726.42 万元，同比增长 38.80%。一方面是通过丰富产品品类，打造红枣夹核桃等相关爆品，满足消费者多样化需求，另一方面通过和滴滴打车、功夫熊猫等大品牌开展跨界营销，吸引更多客户流量，提高转化率，实现销售收入快速增长。除天猫平台外，加大发展京东和一号店等其他销售平台的合作，报告期内，以上平台销售收入同比增长 200%以上。未来，电商渠道将在现有电商平台发展的基础上，积极扩展进驻优质的电商平台，打造自有社交化电商子品牌“树上粮仓”，横纵向扩大品类及其市场占有率，培育新的业绩增长点和爆发点。

4、成立好想你云商项目部，推进公司全渠道业务融合

2015 年下半年云商项目部成立。在销售中心、信息部等各个部门的协同努力下，完成了云商系统一期项目的设计及搭建，实现了线上下单、门店抢单、就近配送或客户自提、合理分润的完整 O2O 模式，为公司全渠道业务战略的推进打下坚实的基础。

（三）联姻百草味，加速线上布局

2015 年 9 月 17 日，好想你股票停牌，筹划重大资产重组，拟通过发行股份并支付现金的方式购买杭州赫姆斯食品有限公司 100% 股权。赫姆斯旗下品牌互联网零食品牌“百草味”成立于 2007 年，建立了坚果炒货、糕点糖果、果干、肉脯海鲜、礼盒等六大系列 300 余个单品的产品体系，在京东、天猫、1 号店等电商平台热销，在消费者心目中具有较高的品牌知名度与美誉度，竞争优势突出，近年来增速始终保持三位数以上。目前，百草味已经成为休闲零食的倡导者和先行者，在零食电商领域具有举足轻重的地位。2015 年度，已经实现的未经审计销售收入 12.61 亿元。这次收购将对好想你战略布局和战略转型具有深远的意义。

好想你和百草味联姻双方六大优势互补，对公司战略布局和战略转型具有深远意义。1、品牌互补：好想你已经在红枣领域打造成为中国红枣领导品牌，占领消费者心智资源，百草味已经成为休闲零食的倡导者和先行者，在休闲零食电商领域具有举足轻重的地位，品牌互补，优势突出。未来，百草味将与好想你产生很好的协同作用，通过品牌效应有效的促进红枣产业与健康零食的互动，使公司拥有更全的产业链，

成长性和盈利能力进一步提高。为公司打造健康休闲零食领导品牌奠定坚实的基础，使公司与其他品牌展开差异化竞争，进一步提升了好想你品牌的市场地位。2、渠道互补：好想你在全国主要大中城市拥有 1200 余家线下门店，同时进入商超 KA 门店 2200 余家，线下销售收入将近 90%，百草味是互联网零食电商的领导品牌，拥有千万的注册会员，线上销售收入在 90%以上。双方线上线下优势明显，未来随着好想你云商第二阶段的成功落地，销售全渠道的有效整合，好想你和百草味将在未来的 O2O 模式中受益，实现价值的最大化。3、产品互补：好想你拥有行业里最丰富的产品线，最先进的红枣加工技术，目前红枣及红枣相关产品 244 款。百草味作为休闲零食的倡导者和践行者，具有丰富的产品线。2016 年，好想你将由红枣类健康休闲零食拓展为全品类休闲零食，丰富的产品线将增强好想你在产品品类的竞争力，而百草味丰富的产品线则将借道好想你现有的销售渠道对产品进行形象展示、销售等，线下全品类休闲食品的蓝海市场将成为未来双方业绩爆发的增长点。4、消费者互补：好想你产品的覆盖人群广泛，主要目标消费群体是 18-35 岁的白领人士，百草味主打的休闲零食，核心消费群体为 20 岁左右的年轻人群。5、区位互补：好想你植根中原，向全国拓展，中原地区仍然是核心销售区域，百草味发迹于苏杭，兴盛于华东，江浙一带是重点市场。6、产业链互补：好想你拥有采购-存储-研发-生产-销售的全产业链体系，百草味目前仍侧重于线上销售。

（四）提高产品品质，改进生产工艺，打造明星产品

2015 年生产中心抓质量、重协调、降成本、控人员、推升级、重转型，以目标为导向，以实干出成绩，以责任树榜样。在公司产品品类更丰富、生产原辅料种类更多、生产工艺要求更高的现实情况下，实实在在地提升了产量和能效。

年产 5 万吨红枣及其制品深加工项目（一期）投入使用，全自动化的生产线投入大大的缩短了生产周期，提高了生产效率。利用混合高斯建模与自适应更新专利技术，采用独特的视觉信息融合空间矩阵式等级测评和分析方法，这一智能化分选设备的投入将生产效率提高 200%，这对提高产品质量，保障产品供应打下坚实基础。

在公司产品不断丰富的基础上，打造以无核枣、红枣脆片、红枣夹核桃为核心的战略产品，通过技术创新推动产品升级。全自动化去核机的全面使用，使无核枣的去核率达到 99.5%；真空冷冻干燥工艺的使用，使红枣脆片品相更好，口感更佳；红枣夹核桃，营养搭配，口感香甜，一经上市就得到消费者好评。

（五）积极推进信息化建设

2015 年是公司信息化升级年，全公司各系统进行了流程梳理和简化，并通过制度建立和检核保证流程得到不折不扣的执行。通过架构的梳理、职责的厘清、流程的再造，形成“责权利、人财物”相一致的管理体系，事事有人管，人人有事做，业绩有评价，功过有奖罚。报告期内，完成了总部与子公司、门店等在财务、供应链、零售、采购、移动终端管理智能化（APP）等模块的无缝链接，及时出具相关财务分析数据，有效加强了公司财务监管，为打造坚不可摧的财务管理体系打下坚实的基础。信息化水平的提高，有利于提高各业务部门工作的效率，为公司的可持续发展奠定了基础。

（六）实施人才发展战略，管理团队年轻化、专业化

公司充分发挥人力资源的职能和效用，规划并构建适合公司发展战略的人力资源管理体系，重视人才培训和培养，建立一整套完善的员工培训和深造流程，使员工专业知识和工作技能得到全面提升与发展；建立有效的激励机制，通过绩效考核，激发各层面的工作热情，奖励绩优、惩罚落后，不断提升工作效能、提高员工工作积极性；建立对内公平、对外竞争的薪酬福利机制，为公司和员工提供高效、专业的人力资源管理平台和优质服务。公司第二届董事会公司管理层平均年龄46岁，第三届董事会公司管理层平均年龄40岁，新的管理层年轻化、专业化，部分高管由基层员工逐步成为公司的管理层，这种通过内部提拔的方式，打通了员工晋升的通道，极大地提高了员工的工作积极性。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，国家宏观经济进入新常态，红枣市场竞争尤为激烈，公司坚定不移的将产业升级、战略转型进行到底，2015年销售收入取得了增幅14.4%的可喜成绩，在严峻的市场环境下显得尤为可贵。但另一方面报告期内公司费用大幅上涨：拓展商超渠道导致销售人员薪酬及促销费等渠道费用大幅增加；信息商务大厦、技术中心与专家公寓楼等工程项目2014年底结转固定资产，2015年计提折旧，公司年产5万吨红枣及其制品深加工项目部分工程达到预定可使用状态并结转计提折旧，折旧费用大幅增加；利息支出同比增加及利息收入同比减少导致财务费用大幅增加；以上原因综合导致公司扣除非经常损益后的净利润较上年同期下降了169.86%。

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

六、涉及财务报告的相关事项

1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

2015年12月10日，公司与受让方常改琴签订股权转让协议，转让好想你枣业（北京）有限公司100%的股权，2015年12月15日，好想你枣业（北京）有限公司已经完成了工商变更手续，自2015年12月不再纳入合并报表范围。

本期公司出资设立全资子公司沈阳好想你奥星枣业有限公司，于2015年7月15日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为210105000128363的《企业法人营业执照》。该公司注册资本100.00万元，自该公司成立之日起，将其纳入合并报表范围。

本期公司出资设立上海猎食网络科技有限公司，于2015年9月17日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为310141000203317的《企业法人营业执照》。该公司注册资本2,000.00万元，其中好想你枣业股份有限公司持股比例为51%，拥有对其的实质控制权，自该公司成立之日起，将其纳入合并报表范围。

本期公司出资设立全资子公司河南好膳食进出口贸易有限公司，于2015年8月14日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为410184100001492的《企业法人营业执照》。该公司注册资本100.00万元，自该公司成立之日起，将其纳入合并报表范围。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

5、对 2016 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

好想你枣业股份有限公司

法定代表人：石聚彬

二〇一六年四月十九日