**河南双汇投资发展股份有限公司**

**投资者****调研记录**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | 2020年7月2日 | | | **地点** | | 电话会议 | |
| **投资者关系活动类别** | 投资者交流会 | | | | | | |
| **参与单位名称及人员姓名** | 安信证券 苏铖、徐哲琪、陈卓钰  嘉实基金 谭丽、左勇、翟琳琳等  博时基金 宋星琦  鹏华基金 王康佳  华夏基金 陈虎  华安基金 陈媛等约100人。 | | | | | | |
| **公司接待人员** | 公司副总裁兼董事会秘书张立文。 | | | | | | |
| **会议记录** | | | | | | | |
| **1、双汇餐饮公司的主要业务是什么？**  公司董事会于2020年3月批准设立了双汇餐饮投资管理有限公司，双汇餐饮公司的业务规划主要为三大板块：一是对接餐饮渠道开发推广餐饮产品；二是通过不同方式参与门店经营，更好地了解终端消费需求，有利于公司丰富“进家庭、上餐桌”的餐饮类产品；三是整合企业资源，向餐饮企业提供食材原料和调理菜品的一站式供应服务。  **2、目前肉制品重点推广的新产品？**  公司按照“主推高端、减少数量、提升质量、聚焦推广”的新产品开发思路，不断提高新品上市成功率。2020年公司重点培育推广双汇筷厨、辣吗辣、无淀粉王中王、金品壹号香肠、火炫风刻花香肠、素食界、猪头肉等产品，精选产品，精准推广，制订专项营销方案，加大营销投入，目前新产品上市表现情况良好。  **3、公司渠道开发运作情况如何？**  公司渠道开发以“提升基础渠道运作质量，专人专职开拓新渠道”为总体原则，巩固基础渠道，加快构建立体化客户网络，同时，持续加强专业化渠道的运作，包括：（1）成立了专门的餐饮管理公司与餐饮渠道实现对接，向餐饮方面渗透；（2）成立了电商销售公司，对公司线上渠道进行统一管理，提升管理质量和效率；（3）成立了大客户部，与大客户实现更专业化的服务和对接，提高服务效率。  **4、公司发展养殖业的考虑？**  公司发展养殖业是为了加强前端成本控制的话语权，更好地控制原料成本，提高主业的稳定性，强化公司的竞争力。  **5、屠宰行业集中度趋势如何？**  国家不断加强环境治理、食品安全等方面的整顿，关闭不符合条件的生猪屠宰企业，严厉打击私屠滥宰等违法行为，加速淘汰落后产能，规模化屠宰企业面临行业整合的契机。同时随着消费升级，消费者的品牌意识和食品安全意识逐步提高，冷鲜肉市场发展前景广阔，有利于大型屠宰企业集中度的进一步提升。  **6、公司在营销方面的新举措及取得的效果？**  这两年公司持续加大营销方面的投入，并针对不同新产品尝试新营销，例如启动明星代言、与头部网红合作开展直播带货等，都取得相当不错的成效，获得了市场的认可。下一步，公司将继续加大营销投入，坚持数字化、网络化和多元化的营销策略，促进品牌年轻化，提升品牌影响力。 | | | | | | | |
| 记录 | 张霄 | 审核 | 张立文 | | 批准 | | 张立文 |
| 整理日期 | 2020-7-3 | 审核日期 | 2020-7-3 | | 批准日期 | | 2020-7-3 |