**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8月14日  | **地点** | 电话会议 |
| **投资者关系活动类别** | 2020年中期业绩说明会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中金公司 吕若晨申万宏源 周缘高毅资产 张珈伟招商基金 虞秀兰农银汇理基金 杨宇熙博时基金 林博鸿嘉实基金 姚爽、左勇泰康资产 郭晓燕中银基金 班涛等300余人。 |
| **公司接待人员** | 公司总裁马相杰、常务副总裁兼财务总监刘松涛、副总裁兼董事会秘书张立文等。 |
| **会议记录** |
| **一、常务副总裁兼财务总监刘松涛先生介绍公司2020年上半年经营情况**2020年上半年公司坚持调结构、扩网络、促转型、上规模的发展战略，防疫情、保安全，抓管理、促经营，取得了较好的经营结果。上半年国内生猪价格同比大幅上涨，受高猪价的影响，行业屠宰量均有所下降，但公司通过冻品储备、加大进口，弥补了国产肉销售的不足，鲜冻肉外销量由一季度下降转为二季度的小幅上涨。肉制品的销量在今年一季度受疫情的影响有所下降，但二季度实现了增长，同时肉制品去年涨价效果在今年逐步释放，产品结构优化效果取得成效，上半年肉制品收入和利润均实现了较好的增长。**上半年公司经营呈现几个明显特点：**一是肉制品特优级产品结构占比提升，肉制品产品调整成效显现；二是肉制品新品上市数量下降，但是销量上升，其中无淀粉王中王、辣吗辣香肠、双汇筷厨、火旋风系列等产品表现出了较好的增长潜力；三是上半年进口肉外销量大幅增长，中外协同效应进一步发挥；四是公司不断加大营销方面的投入，通过明星代言，直播带货、抖音挑战赛、IP文创营销等多种新型营销方式，取得了较好的营销和推广效果；五是公司加大了对电商和餐饮渠道的投入力度，双汇电商公司的业务上半年增长较快，表现出较大的增长潜力；双汇餐饮公司上半年正式成立，为公司未来的发展注入新的活力。**二、交流的主要内容****1、公司餐饮业务的发展思路？**餐饮业是公司的重要发展战略，餐饮发展的主要思路：①合作开办餐饮门店，了解消费需求；②加强与大型连锁餐饮企业合作，配套供应链；③加强与优势项目的合作，强强联合做大市场；④开发餐饮产品，布局生产产能；⑤组建专业队伍，实现专业化运作。**2、今年肉制品重点推广的新产品情况如何？**2020年，公司新产品的整体思路是：精心设计、谨慎推出、聚焦主导、持续推广。新产品数量减少，销量提升，对利润贡献提升。预计全年销量上规模的大单品主要有：无淀粉王中王、辣吗辣香肠、双汇肉块王、俄式蒜香大肉块香肠、双汇筷厨、火炫风刻花香肠、双汇猪头肉、斜切特嫩烤火腿、精制无淀粉火腿、泡面补给肠等。 **3、半年报存货同比增长的原因？**今年上半年库存增加的主要原因：一是进口肉的规模较同期大幅增长，周转库存量有所增加；二是库存成本有所上升，也增加了库存金额；三是有一定的国家储备肉；四是肉制品原料库存有所增加；五是公司原控股子公司河南双汇地产有限公司（以下简称“双汇地产”）的地产开发成本增加，目前双汇地产已经剥离至上市公司体外。**4、屠宰业下一步发展情况如何？**随着国内生猪的供应量恢复、生猪价格下降，屠宰业的规模会有所恢复。**5、中式产品的推广措施？**公司采用线上线下相结合的方式，线上推广小包装熟食产品，同时线下也会继续加大熟食品牌店、商业橱窗店、商超店中店、商超店中柜、双汇特约店专柜等的建设，促进中式产品的快速发展。**6、如何看待国内肉制品行业未来的发展空间？**和发达国家相比，中国人均肉类消费量和肉制品转化率都处于较低水平，随着国内消费水平的持续提升，肉类消费总量不断提高，肉制品转化率也会提高，因此国内肉制品行业未来存在较大的发展空间。**7、肉制品规模持续增长的措施？**持续提升肉制品规模的重点工作：一是加强市场管理，①继续推动经销商立体化体系建设，建设立体网状的客户结构；②加强终端网点标准化管理，提升运作质量；③加快推进市场信息化建设，以便公司更好地了解终端、掌控终端、服务终端。二是加大队伍激励，激发队伍活力。三是持续加大营销投入，创新营销方式。四是加强新品推广，主推中高端产品，提升新产品上市成功率。五是加大网点开发力度。 |
| 记录 | 张霄 | 审核 | 张立文 | 批准 | 张立文 |
| 整理日期 | 2020-8-15 | 审核日期 | 2020-8-15 | 批准日期 | 2020-8-15 |