**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10月29日 | | | **地点** | 电话会议 | |
| **投资者关系活动类别** | 2020年第三季度业绩说明会 | | | | | |
| **参与单位名称及人员姓名** | 申万宏源 周缘  中金公司 吕若晨  广发基金 田文舟、陈樱子等  嘉实基金 谭丽、左勇等  泰康资产 刘巍放等  正心谷资本 李安宁  农银汇理 杨宇熙、徐文卉  国泰基金 胡松、申坤  国寿资产 麻锦涛、孙利萍等  长江养老 李卉  国泰君安 訾猛  财通证券 毕晓静  等240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** | | | | | | |
| 1. **常务副总裁兼财务总监刘松涛先生介绍公司2020年三季度经营情况**   2020年三季度，随着生猪养殖产能的进一步恢复，生猪价格开始高位回落，但仍处于较高水平。受禽行业供大于求的市场行情影响，鸡肉价格稳定在相对低位，公司总体成本环比有所下降。同时，公司积极推进产品结构的调整和新产品的推广，加大市场投入，加强营销创新，持续推进市场信息化和标准化建设，取得了较好的经营效果。三季度公司经营呈现几个明显特点：  一是生鲜品业务方面，受猪价仍处于高位的影响，公司屠宰量和国产肉的外销量同比有所下降，但降幅逐季收窄。同时公司加大冻品出库，扩大进口肉的销售，生鲜品业务的毛利水平明显提升。  二是肉制品业务方面，公司坚持“精心设计、谨慎推出、聚焦主导、持续推广”的原则，积极开发推广新产品，肉制品新产品的销量占比逐季提升，辣吗？辣香肠、火炫风刻花香肠、双汇筷厨、双汇肉块王、俄式蒜香大肉块、斜切特嫩烤火腿等表现良好；公司积极进行结构调整，核心产品王中王等保持持续增长；再加上2019年涨价效果充分释放，总体成本稳中有降，肉制品业务的收入和利润创出新高。  三是新渠道方面，今年以来，公司加大了专业渠道的推进力度，电商业务快速发展，销售规模同比翻倍增长，表现出了较大的发展潜力；肉制品的新型休闲专业客户渠道与餐饮专业客户渠道也取得了较好的进展。  四是营销方面，公司赞助《奔跑吧》，并签约郑凯作为火炫风刻花香肠的形象大使，实现了“肉类美食+顶级综艺+流量明星”的强强联合；签约著名艺术家郭德纲为双汇熟食的代言人，联袂打造国潮新味；签约90后实力明星杨紫作为辣吗？辣的形象代言人，引爆年轻化肉类消费的新潮流；继续加大与薇娅、林依轮等头部主播的合作，进一步提升双汇品牌的价值和市场影响力。  五是公司按计划推进技改和新建项目，各募投新项目正在如期施工；三季度公司的禽业笼养改造已全部完成，养殖指标持续提升，已经处于行业的先进水平，为后期扩大企业规模奠定坚实基础。  **二、交流的主要内容**   1. **未来肉制品销量增长的措施？**   公司将聚焦推广现有大单品，包括王中王、润口香甜王、玉米热狗肠、台式烤香肠等主导产品；大力推广主导新产品，包括辣吗？辣香肠、无淀粉王中王、火炫风刻花香肠、双汇筷厨等；积极推广新渠道产品，通过开发速冻柜万家标准店、冻品批发市场，大力推广丸子等，建设熟食店、店中店，实现中式熟食增量；积极开发餐饮渠道定制化产品。  同时，加大市场投入，通过提升产品品质、加大市场费用投入等措施，推动产业可持续发展；加强市场管理，通过市场信息化、终端标准化、渠道专业化、客户立体化，精耕细作市场；优化两支队伍管理，业务队伍加强激励，激发业务队伍的创新潜能，客户队伍提升服务，提升客户队伍的发展意识。   1. **新产品的推广情况？**   公司按照“精心设计、谨慎推出、聚焦主导、持续推广”的原则，加大新产品推广，新产品推广质量明显提升。元-9月份新产品销量增幅16%，占比与同期相比提升1.5个百分点；新产品吨均销价同比提升4,000多元，比肉制品吨均销价高8,000元；并成功培育出辣吗？辣香肠、双汇筷厨、无淀粉王中王、火炫风刻花香肠等年化上万吨的新产品。   1. **未来营销如何规划？**   未来公司在营销费用尤其是新营销方面会继续加大投入，围绕品牌的年轻化、产品的年轻化，继续加大营销创新和投入力度，主要有以下方面：一是围绕重点产品，引入新的明星代言人；二是继续加大抖音、快手、B站、网红直播等数字营销与传播；三是逐步加大体育类、综艺类、IP文创类等领域的营销投入力度；四是强化市场调研职能、构建产品数据库，精准支持新产品研发与市场推广，助力公司结构调整、创新转型。   1. **公司在速冻、中式熟食、餐饮等新赛道方面的进展及规划？**   2020年，在巩固传统渠道的基础上，公司通过组建专业队伍、设置专业客户、开发专属产品，专业专注开发新赛道。1-9月速冻柜渠道、中式熟食、餐饮渠道销量同比均实现大幅增长。  未来公司将继续加大新赛道的投入，进一步扩充专业队伍、开发专业客户、构建市场网络、研发专属产品，新赛道实现新增量。   1. **餐饮业务发展情况及规划？**   目前餐饮公司各项工作正在积极推进，主要有以下方面：一是与餐饮公司合作开设门店；二是开发餐饮渠道专属产品，正在局部市场试销，即将推向市场；三是建设餐饮供应链，将打造覆盖中式正餐、中式快餐、西式快餐配套的供应链系统。   1. **大型养殖企业布局屠宰业对公司屠宰业务的影响？**   大型养殖企业进军屠宰业或将改变屠宰业的竞争格局，加速不规范屠宰厂的退出，提升行业集中度。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，有利于大企业发挥其综合优势进行行业整合。公司将充分发挥全球资源优势、品牌优势、资金优势、工业布局优势、销售网络优势，积极参与市场竞争，促进公司持续稳定发展。 | | | | | | |
| 记录 | 张霄 | 审核 | 张立文 | | 批准 | 张立文 |
| 整理日期 | 2020-10-29 | 审核日期 | 2020-10-30 | | 批准日期 | 2020-10-30 |