

河南双汇投资发展股份有限公司

投资者调研记录

时间	2021年4月27日	地点	电话会议
投资者关系活动类别	2021年第一季度业绩说明会		
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 周缘 兴全基金 谢治宇等 广发基金 观富钦 泰康资产 郭晓燕、刘巍放等 国寿资产 麻锦涛、赵文龙 农银汇理 杨宇熙 鹏华基金 孟博、戴刚等 嘉实基金 左勇等 太平养老 赵莹 福建红移 周珊等共 120 余人。		
公司接待人员	公司总裁马相杰先生、常务副总裁兼财务总监刘松涛先生、副总裁兼董事会秘书张立文先生等。		
会议记录			
<p>一、常务副总裁兼财务总监刘松涛先生介绍公司 2021 年第一季度经营情况</p> <p>2021 年第一季度，公司实现肉类总外销量 75 万吨、同比增长 9.66%，营业总收入 183 亿元、同比增长 4.13%，利润总额 18.8 亿元、同比下降 0.6%。</p> <p>一季度，生猪供应仍然偏紧，但较前期有所缓解，公司按照 2021 年工作规划，有序推进新品开发推广、营销创新、渠道优化等方面的工作：</p> <p>一是公司借助春节旺季，加大市场开拓和终端铺货力度，包装肉制品销量同比实现两位数增长，新型休闲、熟食专柜、餐饮、电商、营养餐等新兴渠道销量同比均实现大幅增长。</p> <p>二是公司主导新产品增长势头明显，辣吗？辣、火炫风实现翻倍增长，新升级润口香甜王、精制无淀粉火腿系列、斜切特嫩烤火腿、丸子等新品同比实现大幅增长，市场表现良好。</p> <p>三是公司进口业务持续增长，进口肉量利均创历年一季度新高。</p> <p>四是公司创新营销方式，首次开展《春晚面对面》贺岁综艺联合营销、首次策划肉制品、生鲜品、调味品贺岁微电影营销，首次发起“双汇&王者荣耀挑战赛”等，极大地提高了传播触达率，与年轻粉丝精准沟通，进一步促</p>			

进品牌年轻化。

五是公司禽业养殖水平持续提升，欧指达到行业领先水平，调味制品销售大幅增长，表现出良好的增长势头。

下一步，公司包装肉制品将继续推新品调结构，加快新渠道开拓，借助市场信息化提升市场运作水平；同时，将抓住生猪价格下降的有利时机，屠宰业扩鲜销上规模，发挥中外协同，扩大市场份额。

二、交流的主要内容

1、一季度公司表现较好新产品有哪些？

一季度，公司主导新产品辣吗？辣、火炫风、新升级润口香甜王等销量同比大幅增长，同时公司新推出的板烧鸡腿王、好劲道、燃浪、维也纳风味脆皮肠等市场表现良好。

2、2021 年公司餐饮渠道的发展规划如何？

公司成立了餐饮事业部，目前队伍组建基本完成，餐饮事业部负责专业化运作餐饮渠道，做大公司餐饮食材产品规模。主要做好以下工作：

一是服务餐饮终端，提供预制切割、腌制调理等餐饮食材产品，构建餐饮产品分销网络；

二是加强门店建设，对接消费需求，打磨餐饮产品群，做大酱卤熟食等产品规模；

三是通过现有 C 端渠道如商超、便利店等，开发推广进家庭、上餐桌的餐饮产品。

3、公司在低温肉制品方面的发展规划如何？

近几年，公司纯低温产品销量持续增长。未来，公司会持续加大纯低温产品的开发与推广，加大终端投放，拓展销售渠道，推动纯低温产品销量提升。

4、2021 年第一季度影响利润同比下降的原因有哪些？

2021 年一季度公司销量和收入均实现了增长，但由于 2021 年公司对员工进行涨薪、影响工资性费用提升，以及 2020 年同期低成本库存盈利贡献较大，肉制品结构影响、市场费用增加等原因，一季度利润同比未能实现增长。

5、公司 2021 年员工涨薪情况如何？

2021 年公司对各级员工的薪酬进行了调整，研发和业务人员的工资大幅提升，中高层管理人员也进行了调薪，建立了更加科学的薪酬结构。

同时，公司优化了考核体系。通过涨薪和优化考核，将充分调动员工队伍的积极性和创造性，推动公司产品结构调整和规模提升，推动公司持续稳定发展。

6、公司存货跌价准备计提的原则是什么？

为了更准确地反映和指导经营，公司每月末均进行存货减值测试，对潜亏产品计提存货跌价准备，按照会计准则的规定，这些产品在次月销售时，将存货跌价准备冲减主营业务成本。

记录	张霄	审核	张立文	批准	张立文
整理日期	2021-4-28	审核日期	2021-4-28	批准日期	2021-4-28