

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8月12日-8月13日 | 地点 | 电话会议 |
| 投资者关系活动类别 | 双汇发展 2021 半年度业绩交流电话会 | | |
| 参与单位名称及人员姓名 | 申万宏源 周缘 中金公司 陈文博、黄佳媛 广发基金 刘鹏飞 泰康资产 刘巍放 国寿资产 麻锦涛、王礼彬等 嘉实基金 左勇、包丽华等 中国华融 刘羽飞等共 200 余人 | | |
| 公司接待人员 | 公司董事兼总裁马相杰先生、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 年上半年经营情况</p> <p>上半年，国内疫情得到有效控制，中国经济恢复性增长。但部分农产品物资和包装材料价格上涨也增加了企业通胀压力。公司在董事会的正确领导下，积极应对市场变化，创新企业管理，销售规模稳步发展，盈利有所下降。肉类外销量 158 万吨，同比增长 5.5%，创历史最高水平；营业总收入 349.1 亿，同比下降 4.0%，主要是本期猪价肉价下降较大影响；归母净利润 25.4 亿，同比下降 16.6%，主要是受 2020 年低成本冻品盈利基数较高，本期由于中外价差收窄、进口肉盈利下降，员工费用及市场费用投入的增加等影响。</p> <p>从整个上半年来看，公司主要运营特点如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、猪价前高后低，二季度降幅超预期。 2、公司抓住猪价快速下降的行情，扩大屠宰规模，实现屠宰量和销售量同比大幅增长。尽管产销规模增长较大，但由于冻品盈利下降、进口肉盈利下降，以及计提减值的影响，生鲜品业务盈利同比下降较多。 3、肉制品销售规模同比基本持平，但受市场费用投入增加、员工工资增加和产品结构等影响，利润有所下降。 4、新渠道开拓初见成效，部分主导新产品增长势头明显。公司继续加大市场开拓和终端推广力度，新型休闲、电商、营养餐等新兴渠道销量增幅均超过两位数。辣吗辣香肠、火炫风、新升级润口香甜王、无淀粉王中王、餐饮类新产品均实现大幅增长。 5、公司养殖业新建项目顺利推进，禽业养殖指标持续提升。 | | | |

二、交流的主要内容

1、2021年上半年公司新产品推广的进展情况如何？

上半年公司一些新产品表现出了较大的增长潜力，其中辣吗辣香肠销量同比大幅增长，火炫风和新升级润口香甜王销量同比实现翻倍增长。另外还有一批餐饮食材产品，尽管目前基数很小，但发展势头良好。

2、下一步新产品的研发方向是什么？

随着消费水平提高，消费方向呈现多元化发展，肉制品消费升级转型也在加快，针对下一步产品开发，主要有几个方向：

- 一是低温产品向高档高端升级；
- 二是围绕健康产品，开发低脂、低钠、益生菌等新产品；
- 三是围绕速冻餐饮食材，开发丸子、酥肉、猪排、牛排等；
- 四是围绕餐桌产品，开发菜肴拌饭、红烧肉等产品；
- 五是围绕新休闲产品，开发规格小、包装新潮的产品；
- 六是包装形式创新升级类产品。

3、公司对研发人员的考核激励如何？

2021年公司提升了研发人员的薪酬标准和福利待遇，加大激励力度，对作出重要贡献如开发出优秀新产品和技术创新增效的研发人员给予重奖，提高研发人员的积极性，鼓励研发人员研发上量产品。

4、餐饮和电商方面的发展思路是什么？

餐饮方面：一是持续丰富餐饮产品群，开发进厨房、上餐桌、市场接受度高的产品；二是持续加强网络开发力度，扩大销售网络；三是升级现有门店，促进门店业务发展。

电商方面：全平台合作，全品类推广，打造自有专属平台，实现快速发展。

5、肉制品吨利环比一季度下降的原因是什么？

2021年第二季度猪价下降，猪肉成本下降，但在肉制品的吨利上没有明显反应，主要原因是：二季度鸡原料成本、辅料成本环比一季度上涨影响减利，抵消了猪原料成本下降带来的增利因素，加之二季度对比一季度规模小、费用大，盈利下降。

6、2021年上半年公司资产减值损失情况如何？

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，从而造成利润表中资产减值损失数据累计金额较大。

2021年二季度猪价快速下降，公司根据会计准则的规定以及6月底市场行情，对部分冻品库存计提了减值准备。

7、2021 年第二季度进口贸易的金额为什么会继续增加？

公司进口一般当期结算的是远期的订单。此外，公司进口产品除了猪肉之外，还包括猪副产品、牛肉等产品，都会体现在关联交易金额中，因此二季度金额比一季度有所上升。

8、社区团购给公司带来什么影响？

前期社区团购出现了很多平台，但是突出的特点是发展快、管理不规范，当期对公司市场运作带来了一定影响，但对公司产品销量影响不大。

社区团购作为新的销售业态，公司会积极参与，从平台选择、业务洽谈、客户授权、专属产品、价格管控等方面进行规范运作，实现融合发展。

9、公司如何看待上游养殖业发展屠宰业？

大型养殖企业布局下游有利于国内屠宰业集中度的提升，有利于净化市场环境、推进公平竞争，有利于行业的良性发展。

公司将充分发挥企业品牌优势、中外协同优势、工业布局优势、加工优势、人才储备优势等，扩大采购网络，适度发展生猪养殖业，用好中外两种资源，发挥产业带动优势，积极参与市场竞争。

| | | | | | |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| 记录 | 张霄 | 审核 | 张立文 | 批准 | 张立文 |
| 整理日期 | 2021-8-15 | 审核日期 | 2021-8-15 | 批准日期 | 2021-8-15 |