

河南双汇投资发展股份有限公司

投资者调研记录

时间	2022年4月26日-27日	地点	电话会议
投资者关系活动类别	双汇发展2022年第一季度业绩交流会		
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 周缘 国寿资产 麻锦涛、赵江山等 汇添富基金 刘闯等 南方基金 赵舜、孙鲁闽等 嘉实基金 左勇、包丽华等 工银瑞信 齐欢、杨柯等 泰康资产 卢凯等 富国基金 徐哲琪等 国泰基金 陆经纬等 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2022年第一季度经营情况</p> <p>2022年第一季度，公司加强疫情防控、准确研判行情，克服困难保供应，多管齐下抓质量，多措并举扩市场，实现了经营的稳健发展。公司肉类总外销量76万吨，同比增长1.8%，营业总收入138亿元，同比下降24.7%，实现归母净利润14.6亿元，同比增长1.3%。</p> <p>生鲜冻品方面：</p> <p>一季度猪价同比大幅下降，公司加大市场开拓、提升网点运行质量，加强购销价格管控，适时进行储备，屠宰量和国产肉外销量同比大幅增长，鲜品利润大幅增长。但由于国产肉和进口肉两大冻品同期盈利基数高，本期屠宰业盈利下降。同时，因肉类价格的大幅下降，对公司一季度整体收入也产生较大影响。</p> <p>肉制品方面：</p> <p>一季度随着肉类成本的进一步下降，肉制品吨利水平明显提升。一季度，公司持续加强对新产品的推广，辣吗辣、火炫风、丸子、双汇筷厨、轻享鸡肉肠等</p>			

新产品市场销售情况良好。另外，公司餐饮食材业务销量同比实现增长，其中预制加工类餐饮产品销量同比大幅增长。

其他分部方面：

公司其他业务的销售规模仍然呈现较好增长势头，养殖业由于成本上升、禽产品和生猪价格下降，盈利下降。

下一步，公司将把握好行情，防范好风险，继续坚持产品结构调整，加大新赛道的开拓，持续提升网络运作质量，提高市场占有率。同时公司将根据疫情防控形势，精心组织生产经营，有效发挥产能分布优势、物流整合优势，克服各项困难，保障市场供应，并结合新形势下的消费变化趋势，优化产品组合、创新销售形式，最大程度满足消费者的需求。

二、交流的主要内容

1、今年新冠疫情反复，是否对公司经营产生影响？

今年部分地区疫情有所反复，局部区域物流运输有些影响，但因公司是保民生保供应重点企业，当地政府都有支持企业经营和物流运输的政策，因此疫情对企业整体经营影响可控。公司将一如既往地严格落实常态化疫情防控政策，保障企业和员工安全，确保企业稳健运营。

2、受疫情影响物流运输成本上涨，是否给企业经营带来压力？

物流运输成本占企业整体营业成本的比例较小，并且一季度猪肉、鸡肉等主要原材料的价格在低位运行，因此物流运输成本上涨对公司经营影响有限。

3、推动肉制品结构调整和规模提升的举措有哪些？

(1) 老赛道坚持调结构，实现稳定增长。聚焦推广辣吗辣、火炫风、双汇筷厨、美式西式等重点新产品，保持销量稳定增长。

(2) 新赛道坚持专业化，实现新增量。组建专职团队、开发专业客户，大力推广速冻产品、预制菜产品、方便速食产品和新型休闲产品，新赛道实现新增

量。

(3) 创新网络开发，支持规模提升。在现有网点提质增效的基础上，扩网络增网点，拓展销售区域，扩大市场销售。

(4) 实施营销创新，助力市场发展。围绕明星代言、跨界营销、节日主题营销等，拉动终端动销。

(5) 加大市场投入，支持市场发展。通过不断加大市场投入、提升产品品质等措施，精准参与市场竞争，推动产业可持续发展。

(6) 用好云商系统，升级市场管理。通过云商加强进销存、终端网点、费用和人员管理，借助信息化升级市场管理。

(7) 创新队伍管理，激发队伍活力。优化业务队伍人员结构和激励机制，进一步激发业务人员工作积极性。

4、2022 年新产品开发规划？

一是围绕营养健康功能性概念开发高温产品。

二是围绕西式、中式和新型休闲等开发高档高端低温产品。

三是围绕肉蛋奶菜粮相结合，开发方便速食、预制菜、裹粉油炸类等餐饮产品。

5、2022 年肉制品吨均利润的展望？

2022 年因肉类原料成本下降，有利于肉制品降低成本，但同时公司也将适度升级产品品质、加大市场投入，积极参与市场竞争。预计全年肉制品吨均盈利将保持在较高水平。

6、如果猪价上行，肉制品如何应对成本上涨压力？

一是调结构。公司将大力推广高品质、高销价、高盈利的现有大单品和主推新产品，提升企业盈利水平。

二是上规模。老赛道业务坚持扩网络，新赛道业务坚持专业化，拓网络、增网点、上规模。

三是技术创新。充分发挥企业的技术优势，通过技术创新，优化产品加工工艺增效益。

四是原料储备。充分发挥企业产业链优势，加大低价期原料储备控成本。

五是费用控制。抓好管理创新，全面推行集约化生产，通过实施生产创新、流程创新等措施降费用。

7、一季度公司新赛道业务发展情况？

一季度，公司通过组建专职团队、开发专属产品、设置专业客户、构建专业网络，专业开发速冻、新型休闲、方便速食等新赛道，客户和网点数量大幅增加，新赛道产品销量大幅增长，但占比较小。

8、2022年第一季度猪价下降，公司屠宰业利润为何下降？

一季度公司屠宰业鲜品利润同比大幅增长，但是由于同期冻品盈利基数高，本期屠宰业整体盈利同比下降。

9、养殖企业向下游屠宰业发展的影响？

大型养殖企业进入屠宰业有利于净化行业竞争格局，进一步提升行业规范水平，有利于行业的良性发展。公司将完善产业链，充分发挥企业品牌优势、全国工业布局优势、市场网络优势、产业协同优势等，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	2022-04-28	审核日期	2022-04-28	批准日期	2022-04-28