

证券代码：000529

证券简称：广弘控股

广东广弘控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议                      <input type="checkbox"/>媒体采访  <input type="checkbox"/>业绩说明会                      <input type="checkbox"/>新闻发布会                      <input type="checkbox"/>路演活动  <input checked="" type="checkbox"/>现场参观                      <input type="checkbox"/>一对一沟通                      <input type="checkbox"/>其他____</p>
<p>参与单位名称及人员名称</p>	<p>广发基金-王伯铭、国信证券-胡瑞阳、中银证券-汤玮亮、中信证券-欧阳靖、华创证券-肖琳、万联证券-叶柏良、国泰君安-黄丽霏、海通证券-王安琪、兴业证券-林楨、智和远见私募基金-孙斌、圆澄私募基金-廖诗博、上海象学资产-李仙文、炳申投资-黄力文、金新投资-黄子阳、刘保瑶、证券时报-刘莎莎、中国证券报-王欣子、证券日报-郑明康</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 06月 17 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司下属子公司广东省广弘食品集团有限公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员</p>	<p>广弘控股董事、总经理兼广弘食品集团董事长：缪安民先生          公司董事会秘书：苏东明先生          广弘控股投资部部长兼佛山南海种禽公司董事长：姚威先生          广弘控股企管部副部长兼广弘控股产业研究院副院长：陈小晖先生          广弘控股财务部副部长兼广东领岳投资发展公司副总经理：张安祺先生          广弘控股投资部副部长兼广东领岳投资发展公司副总经理：陈铭坤先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>本次投资者关系活动主要是对公司控股子公司广东省广弘食品集团有限公司（下称“广弘食品”）进行现场调研。公司分别对广弘控股主营业务情况、经营情况、发展历程、未来发展规划和发展项目情况作了介绍。在此基础上，还与投资者进行了互动交流，主要情况如下：</p> <p><b>1. 公司未来在预制菜的发展？</b></p> <p>答：关注预制菜风口，根据艾媒咨询数据，随着消费升级与冷链物流布局进一步铺开，预制菜市场将在B、C两端同时加速发展，预计2026年中国预制菜市场规模将突破万亿元，成为食品产业下一个“蓝海”。5月16日，广东省内41家预制菜产业相关的科研机构、高校、龙头企业发起成立了全国首个预制菜产业联合研究院，发布了7项预制菜团体标准。广弘控股依托在食品行业的出众实力和良好声誉，应邀成为广东省预制菜产业联合研究院发起单位之一。</p> <p>作为广东省唯一一家以食品产业为主业的省属国有控股上市公司，广弘控股拥有畜禽种业和扩繁养殖、食品冷链和流通两大主业板块，在大食品产业具备明显的上下游产业协同优势。深耕大食品产业60年间，广弘控股培育出“广食牌”“粤桥牌”“狮山牌”“南海黄”等知名品牌，更运营管理了在华南地区食品行业享有良好美誉度和强大影响力的“省冷”市场。作为预制菜产业研究院联合发起单位，广弘控股与业内机构共同推动预制菜产业标准化进程，充分展现了公司多维度布局预制菜产业、扩大食品产业版图的勃勃雄心。</p> <p>公司正在聚集优势资源，深挖不同消费场景需求，全面加大预制菜品开发力度，在B端、C端同步发力，将多年积累的品牌效应、销售渠道、核心技术和市场资源转化为竞争优势。目前，广弘控股已经开通预制菜网上商城——广食臻味馆，旗下食品企业的热销预制菜菜品包括：早餐包点、广东靓汤、黑椒T骨猪扒、手抓扇子骨、炭烧猪颈肉、蒜香骨、广式腊肠、广式腊肉等多个品类。在全力发展预制菜市场业务的同时，广弘控股将紧扣食品产业前沿，进</p>

一步提升产业布局效率，以广东领岳投资发展有限公司为主体，围绕食品供应链管理和服务、预制菜、团餐膳食、中央厨房、减脂和植物基食品、食材研发、冷链配送等领域挖掘投资机会，积极拓展产业生态布局，抢占大食品产业创新发展机遇，分享新消费市场发展红利。

## **2. 食品冷链智慧港项目的建设进度？完成之后，广弘食品地块的规划？**

答：食品冷链智慧港项目初步拟定了项目选址范围，目前围绕项目规划条件、产业配套等细节进行深入磋商并与相关政府部门紧密对接推进，后续进展请关注公司公告的相关信息。2021年12月，公司与增城区政府签订《广弘控股食品冷链智慧港项目投资框架协议书》，项目总用地约192亩，将围绕大食品主业打造集综合展贸交易中心、高端总部商务中心、供应链金融中心、智慧科创中心、消费体验中心为一体，辐射华南、乃至全国的食品冷链城市综合体。

该项目将进一步增强广弘控股食品产业上下游协同效应，构建食品产业地标名片，助力企业充分把握行业发展机遇，打造成为粤港澳大湾区技术、服务、模块较为完善的绿色食品冷链服务商和安全、便捷、质优的绿色食品供应商，助力广弘控股食品产业进入新的高速、高质量发展进程。

未来，公司将根据食品冷链智慧港项目建设进度，择机盘活广弘食品土地资源。

## **3. 生猪板块规划和布局，未来新的产能建完的出栏量？**

答：目前公司在生猪板块有两大项目。一是广弘农牧（兴宁）30万头生猪扩繁基地项目，该项目已列入广东省重点建设项目。项目位于梅州兴宁市刁坊镇，项目作为广弘控股“核心育种基地+现代化扩繁基地”的重要环节，将打造为规模化、智能化、绿色环保的生猪养殖基地，项目达产后，预计年出栏销售各类优质生猪约30万头。对当地及周边地区生猪稳产保供，服务民生发挥重要作用。该项目是公司打造中国丹系猪第一品牌的重大举措，项目建成将进一步扩大广弘控股生猪产能规模，实现生猪产业转型升级和提质增效。项目正处于施工建设阶段，争取年内竣工投产。

二是广弘农牧（惠州）智能数字化种猪繁育基地项目，该项目现已投产运营，可实现广弘农牧（惠州）国家肉猪核心育种场优质种猪、猪苗和商品肉猪年出栏量超10万头。该项目结合当前先进的现代化规模场理念进行设计，遵循“高起点、高科技、高标准、高质量”的原则，引入智能化信息化猪场管理和环控系统，以及废气治理和粪污资源化利用技术，打造智能化、数字化、集约化、绿色生态环保、集种猪育种和繁育于一体生态养殖基地。一方面借助信息化平台、数据化分析、疫病预警、移动互联网和智能化设备，在保障生物安全的同时，实时掌握生产数据和猪场动态，有效加强生产现场管理。另一方面通过废气除臭、粪污沼气的资源化利用，实现无排放、无污染、无臭气的“三无”生态养殖。此外，项目栏舍部分采用楼房式栏舍设计，集约化利用土地资源，有效实现集中管理，减轻员工劳动强度，提高整体生产效率。

此外，公司还探索轻资产、快速扩张运营模式，通过租赁海丰基地作为生猪扩繁场和商品场，向产业链终端延伸。上述项目逐步落地，广弘控股生猪产能从原来的12万头增至20万头，再增至今年的50万头，在产业发展上将实现质和量的快速提升。展望不久的将来，广弘控股将努力实现年出栏优质生猪80万-100万头的产业发展目标。

## **4. 面对养殖产业的剧烈竞争，广弘控股有什么应对措施？**

答：目前公司是广东省肉类协会会长单位，该组织成员基本覆盖了全省主要屠宰企业。广弘控股将充分发挥资源优势、渠道优势，通过联动肉类协会会员单位，拓展生猪下游，提高周期抗风险能力。此外，为提高产业布局效率，推动生猪板块管理整合，发挥协同发展效应，优化资源配置，提高管理效率，广弘控股设立了广东广弘农牧发展有限公司，在产业布局、资源整合、运营管理等方面发挥统筹职能，构建“中心——基地”管理模式，妥善强化人员、财务、业务等经营要素，发挥显著效果。

#### 5. 种禽业的布局及技术情况？

答：以南海种禽狮山基地整体搬迁为契机，南海种禽公司塑造家禽种业发展新核心，打好产业升级主动仗、下好统筹布局先手棋，发展新模式、把握“新关键”，全面转型，筑底企稳。

一是转型升级，打造产业高地。产业转型升级方面，南海种禽公司抢抓国家种业振兴历史发展机遇，充分利用国家农高区产业政策，在河源灯塔盆地国家农高区规划建设现代化、产业化、标准化、智能化的“中国国鸡种业基地”。项目规划用地1300余亩，项目已列入“广东省2022年重点建设项目”，亦被河源灯塔盆地农高区列为重点建设计划。2021年6月，南海种禽公司出资1亿元成立广东广弘种业科技有限公司，负责项目建设经营事宜，目前相关投资建设已全面铺开。资源技术集聚方面，公司推进南海种禽（狮山）总部产业科创孵化基地建设，项目位于佛山国家高新区，项目依托广弘控股和南海种禽公司自身产业资源优势，规划建设以生物科技为主导，食品科技为重要延伸，资本技术相互赋能的高新技术产业园区，通过构建“产、学、研、用、投”新模式，为广弘控股食品主业技术创新、产品研发、资产培育孵化提供强有力支撑。

二是筑牢种业企业育种技术护城河，彰显产业上游企业核心价值。在产品管线上，通过优化家禽国鸡品种培育，推出具有自主品牌优势、适合不同区域、不同市场需求、不同产品形态的黄羽、白羽国鸡品种，完成南海种禽从快大型到中速屠宰型到优质型国鸡品种全覆盖。凭借全品种优势，占领毛鸡市场、冰鲜市场、预制菜市场、熟食加工市场，巩固强化高品质国鸡优质供应商市场地位。在发展模式上，主动切入下游链条，南海种禽公司通过对接屠宰分割、预制加工、餐饮流通等下游企业，多元化开展深度战略合作，踏足生鲜、冰鲜、预制家禽产品领域，进一步切入产业链下游，综合提升产业经营附加值，扩大市场份额。例如，优质型产品“胡须鸡”、“珍宝黄鸡”尝试进入“海底捞”、“钱大妈”等知名连锁品牌，“南海黄麻鸡”系列产品与下游屠宰场开展深度合作，开创“屠宰场-种禽企业-养殖企业”的闭环合作模式，提高产品销售量，扩大市场占有率。在市场方向上，南海种禽由主供港澳市场转向以国内大市场为主，并根据市场和品系特点，针对性的扩大区域市场的占有率，不断拓展终端渠道，提升品牌影响力。例如“广弘3号小白鸡”将作为国鸡预制菜品素材，深加工菜品首选，将进一步扩大国内大市场布局和市场份额。另外，南海种禽公司还先后与广东、贵州、江西、湖南、安徽、广西等地企业探索合作，为进一步推进国鸡育、繁、养、宰、销的一体化发展，为广弘控股打造绿色食品产业品牌矩阵奠定坚实基础。

附件清单	无
日期	2022年6月17日