

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8月16日	地点	电话会议
投资者关系活动类别	双汇发展2022年半年度业绩交流会		
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 周缘、曹欣之 国寿资产 麻锦涛、赵江山 汇添富基金 田立 嘉实基金 张展志 鹏扬基金 李沁、王亦沁 博时基金 梅思哲、王诗瑶 工银瑞信 齐欢 泰康资产 卢凯 富国基金 徐哲琪 国泰基金 陆经纬等90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年半年度经营情况</p> <p>2022年上半年，公司坚守肉类主业，积极应对疫情，准确研判行情，创新市场开拓，实现了经营的稳定发展。</p> <p>上半年，公司肉类外销量153万吨，同比下降5.3万吨，降幅3.3%，主要是受进口肉外销量同比下降影响；营业总收入280亿元，同比下降19.9%，主要是本期猪价、肉价下降较大影响；实现利润总额34.8亿，同比增长10.83%。</p> <p>生鲜冻品业务：</p> <p>公司坚持扩大规模，加强购销价格管理，生猪屠宰量和国产肉创利同比大幅提升，进口肉受中外价差大幅收窄的影响，量利同比下降。</p> <p>包装肉制品业务：</p> <p>坚持“两调一控”的方针，顺势而为降低肉类成本、多措并举控制辅包成本，同时，创新市场管理，加大市场投入，积极应对市场竞争，保持销售价格基本稳定，毛利水平进一步提升，盈利创同期历史最高。</p>			

其他业务方面：

随着公司禽业新项目陆续投产，产销规模快速增长，产业协同效应进一步发挥。

下半年，公司将顺应形势、发挥优势、把控机遇、积极竞争，围绕“完善产业化、实现多元化、提升信息化、扩大规模化”，重点抓好以下工作：

- 1、扩大网络、服务市场，提升产销规模。
- 2、坚持两调一控，加快肉制品转型升级。
- 3、生鲜品深化六个结合，扩大鲜销上规模。
- 4、大力发展团餐、电商、预制菜等新产业新渠道业务。
- 5、提升养殖业管理水平和研发水平，完善产业链。
- 6、大力推进各项创新工作，转模式、提效率、降费用、控成本，提高应变力、创新力、竞争力。
- 7、引进人才、增加研发投入，完善信息化控制、推进智能化升级、实施数字化转型。

二、交流的主要内容**1、目前公司对预制菜产业的布局，以及下一步的规划是什么？**

预制菜是公司产品结构调整的战略布局板块，为推进预制菜的发展，公司2021年成立了餐饮事业部，专业负责预制菜业务的开拓，目前初步形成了“预制切割、生制菜肴、熟制菜肴、方便速食、中式熟食”五条餐饮产品线。

下一步公司将围绕产品研发、市场开拓、工业布局等方面，加快推进：

- ① 产品研发：围绕“八大菜系+豫菜”，持续开发新产品，丰富产品品类，满足不同区域消费者的需求。
- ② 市场开拓：首先围绕华中、华北区域构建销售网络，随着菜品不断丰富和工业布局不断完善，逐步向全国市场扩张。
- ③ 工业布局：公司将在漯河市投资建设专业化、自动化、规模化的预制菜加工厂，并将根据市场开发进度，依托全国的工业基地，适时进行产能布局，持续提升竞争力。

2、肉制品控成本的措施？

下半年，随着肉类原料成本的上升，公司将通过以下措施，控制肉制品成本：
一是继续推进产品结构调整，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。

二是坚持构建专业化销售网络，扩网络、增网点，助推规模提升。

三是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。

四是充分发挥企业产业链优势，控制原料成本。

五是抓好管理创新，通过实施生产创新、流程创新等措施降费用。

3、2022年上半年生鲜产品销量同比下降的原因？

上半年，公司国产肉外销量同比增加，但受进口肉外销量同比下降较多影响，公司生鲜产品整体外销量同比下降。

4、2022年第二季度末公司合同负债环比增加的主要原因？

主要由于二季度生猪价格环比上升，公司生鲜产品价格环比有所上升，以及公司客户预付货款增加，公司第二季度末的合同负债比一季度末有所上升。

5、2022年下半年公司养殖业经营的展望？

随着公司养猪业和禽产业新建项目的陆续投产，以及下半年行情和销价的回升，养猪业和禽产业经营情况环比上半年预计将明显改善。

6、公司养殖的生猪和肉鸡主要是自用还是外销？

目前公司养殖的生猪基本为自用；养殖的肉鸡经屠宰后，一部分作为公司肉制品业的原料自用，一部分被分割为生鲜鸡产品外销。

记录	张霄	审核	张立文	批准	张立文
整理日期	2022-8-17	审核日期	2022-8-17	批准日期	2022-8-17