

## 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10月25日	地点	电话会议
投资者关系活动类别	双汇发展2022年第三季度业绩交流会		
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 周缘、吕昌、严泽楠 国寿资产 麻锦涛、李想 鹏华基金 王心璐 泰康资产 卢凯 富国基金 徐哲琪 大家资产 张婧 平安基金 周金菲 兴银基金 乔华国 工银瑞信 齐欢 中邮基金 马姝丽等共130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。		
<b>会议记录</b>			
<p><b>一、常务副总裁兼财务总监刘松涛先生介绍公司2022年前三季度经营情况</b></p> <p>今年以来，生猪价格先低后高，公司坚持“两调一控”经营方针，积极调结构、推新品，大力提效率、控成本，创新市场开拓，经营得到稳健发展。</p> <p>1-9月，公司肉类外销量232万吨，同比下降11.9万吨，降幅4.89%，主要是受进口肉销量同比下降的影响；营业总收入446.4亿元，同比下降12.55%，主要是猪价、肉价下降较大影响；实现利润总额51.7亿元，同比增长20.4%。</p> <p><b>生鲜冻品业务：</b></p> <p>随着生猪价格大幅上涨，生鲜产品市场销售受到一定影响，产量保持增长，销量有所下降。公司通过加强购销价格管控、加大冻品出库，盈利同比、环比大幅增加。</p> <p><b>包装肉制品业务：</b></p> <p>通过创新市场管理，推进网点建设工作，提升对网点的开拓能力、掌握能力</p>			

和服务效率，包装肉制品销售规模基本稳定。新产品占比逐季提升，预制菜业务快速增长。今年以来，公司顺势而为降低肉类成本、多措并举控制辅包成本，包装肉制品毛利水平进一步提升。

#### **四季度，公司将重点抓好以下工作：**

- 1、加快推进网点建设工作，提升市场网络规模和服务能力，支持规模提升。
- 2、持续推进产品结构调整，加快新型休闲、餐饮食材、调理分割、生鲜包装等产品的推广。
- 3、科学研判生猪及大宗物资行情，控制好原辅包成本。
- 4、持续开展管理创新，提升管理效率、生产效率、销售效率、运营效率，有效控制费用。
- 5、继续加快养殖业发展，降低养殖成本，提升养殖成绩，实现养殖业高质量发展。
- 6、从采购、生产、运输、销售等各个环节全面升级质量管控，进一步提高产品质量。
- 7、加快构建双汇大数据平台，以信息化、智能化赋能企业发展。

## **二、交流的主要内容**

### **1、三季度猪价处于高位，公司生鲜产品业务同比扭亏为盈，其中鲜品利润和冻品利润分别表现如何？**

公司生鲜产品业务在不同行情下，通过鲜冻结合、粗分割与细分割结合、国产与进口结合等不同产品之间的组合销售，提升盈利水平。三季度生鲜产品业务中冻品利润占比较大。

### **2、鲜品与冻品的主要销售渠道是否有差异？**

鲜品、冻品的主要销售渠道有一定不同，鲜品的主要销售渠道是商超、农贸等，冻品的主要销售渠道是加工厂、餐饮等。

### **3、三季度包装肉制品吨利有所下降的原因？**

三季度主要由于猪价上涨导致猪原料成本上升，三季度公司包装肉制品吨利有所下降，但 1-9 月包装肉制品吨利同比增幅超 10%，保持在较高水平。

#### 4、公司消化包装肉制品成本上涨的措施有哪些？

2022 年包装肉制品成本是先低后高的趋势，吨利是先高后低的趋势，公司将采取一系列措施消化成本上涨的影响，主要措施如下：

一是通过生产创新、流程创新、生产模式的调整，积极推行节约化生产，控制费用。

二是加强技术创新，充分发挥企业的技术优势，通过技术创新增效益。

三是继续梳理产品线，聚焦推广主导产品和主推新产品，持续调整产品结构，提升盈利水平。

四是积极推进网点建设工作，提升市场服务、提升终端质量、增加销售网点，推动规模提升。

#### 5、公司下一步着重发力的新产业有哪些？

中长期来看，屠宰业和包装肉制品业依然是公司业务的重点，未来发展较快的新产业有两个：一是上游养殖业，随着新建项目陆续投产，公司养猪业和禽产业的规模会大幅增长，公司产业协同优势也会明显增强；二是预制菜业务，公司会从产品研发、销售网络构建以及产能布局等方面发力，加快推进预制菜业务的发展，推动公司产品进家庭、上餐桌，融入一日三餐。

#### 6、公司预制菜业务目前进展情况，以及下一步的发展规划？

预制菜是公司产品结构调整的战略布局板块，今年以来公司加快产品研发、丰富产品品类，相继推出了蒜香排骨、蚝油牛肉等半成品菜，佛跳墙、小米海参、梅菜扣肉等成品菜肴，啲啲袋、招牌面、意面、拌面等方便速食产品。

下一步，公司将从以下方面加快预制菜业务推进：

产品方面，围绕“八大菜系+豫菜”，对接消费、研发新品，开发不同区域的预制菜主导产品，满足不同区域消费者的需求。

销售方面，构建立体化销售网络，通过建设连锁门店、开发国内知名连锁餐饮客户、用好现有 C 端网络，推动规模提升。

产能方面，通过新建、改造等方式，进行产能扩充。公司在漯河建设的第三工业园，配置了专业化的预制菜加工厂，能进一步提升企业竞争力。

记录	张霄	审核	张立文	批准	张立文
整理日期	2022-10-26	审核日期	2022-10-26	批准日期	2022-10-26