

证券代码：002321

证券简称：ST 华英

河南华英农业发展股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	天风证券：陈潇、冯佳文、何孝康 摩根士丹利华鑫基金：司巍 中国人保资产：叶一非 上银基金：张益嘉 太平基金：蒋栋轩 复星保德信人寿：杨婷 湖南汉天资产：刘朝晖 北京润晖资产：李勇 深圳康曼德资本：陈庆平 上海紫阁投资：邱诗	
时间	2023年1月8日 下午	
地点	—	
上市公司接待	公司董事会秘书何志峰	

<p>人员姓名</p>	
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>交流主要内容如下：</p> <p>一、公司目前经营情况介绍</p> <p>2020年以来公司生产经营状况持续恶化，现金流愈发紧张，进而引发诸多诉讼等问题。经过多方考量和论证，最终决定走市场化的重整。经过各方努力，历经十个多月的重整程序于2022年4月份圆满结束，华英农业的发展掀开崭新的一页。重整过程中，公司引入了重整投资人，公司实际控制人发生了变更，目前大股东为信阳市鼎新兴华产业投资合伙企业(有限合伙)，实际控制人为许水均先生。许总以实业起家，勤奋务实，对企业合规发展有着较高要求，同时对于华英农业未来的发展也有着明确的规划目标。</p> <p>2022年前三季度，公司重整完成后，组建了新的管理团队，调整了新的组织机构，同时新的管理团队根据政策和市场行情变化，结合自身资产状况和优势资源等综合研判，对食品深加工、种禽孵化、商品禽养殖和屠宰等产业链环节加大了投资，公司的综合产能不断提升、经营效率持续变好、产业带动效应日益增强。完成了加工六厂生产线升级改造，菏泽种鸭养殖场技改项目；潢川种鸭养殖场技改、商品鸭养殖场翻建、菏泽屠宰厂技改等项目也在按计划向前推进；</p>

此外，公司也加紧处理和协调债权债务清偿、诉讼纠纷、消除失信被执行人等工作，同时进一步夯实内部规范运作整改成果，包括修订和完善规章制度、更新财务管理系统提升财务管理水平、加强董监高等“关键少数”合规培训等；公司也聘请了专业咨询机构对公司未来发展进行谋划，目前战略规划已经初步成型。

新管理团队通过提升综合产能利用率、强化内部管理、提高劳效、压缩非经营性费用支出等措施，公司主营业务的盈利能力环比在持续增强。公司 2022 年第一季度、第二季度、第三季度扣非后净利润分别亏损 3959 万元、2882 万元、1628 万元，环比上来看，主业亏损持续收窄。

二、问答环节

1、目前的资金储备情况如何？

答：通过重整，重整投资人出资 7 个多亿，拍卖资产收回 3 个多亿，接近 11 个亿，大部分用于偿还债权，剩余资金对于当前的生产经营来说还是比较充裕的。

2、产能利用率分板块情况如何？

答：①目前没有引进祖代鸭。②父母代鸭 2022 年 6 月份开始逐步引进，共三个基地：潢川总部、江西丰城、山东单县（和益客进行合作），父母代存栏设计

总产能 160 万只，目前达到了 50 万只（其中潢川总部 20 万只），产能利用率在 30%以上。③商品苗养殖最大能达到 5000 万羽，也是今年的目标，目前能实现 40%左右。④饲料产能还比较低，30%左右。⑤屠宰和养殖差不多，40%左右。⑥熟食的产能稍高一些，可以达到 60%左右。⑦羽绒基本满产了。

3、公司的鸭绒业务 2022 年的销售情况能否请公司分季度简单介绍一下？

答：2022 年半年度，羽绒业务实现收入 7.16 亿元，到三季度末已达到 14.59 亿元。因为羽绒销售季度性比较明显，三季度是最好的销售季节，每年 10 月份至次年 2 月份主要是收集订单的过程。

4、预期后续 2023、2024 年公司鸭绒业务的情况如何？

答：目前公司羽绒业务营收占比较高，截止 2022 年三季度末占比已达到 60%，毛利率在 6%左右。公司实控人许总是做羽绒和羽绒制品起家的，行业资源和经验丰富，与公司现有业务协同性很好。未来公司将倾斜更多资源，重点提升熟食与羽绒市场份额，预计羽绒业务收入近几年将保持每年 15%-20%的增长。

5、鸭绒业务的成本结构是怎样的？

答：公司鸭绒的运营主体在安徽宣城，主要做羽

绒加工与贸易。其完全成本中直接成本（买入的原料绒和半成品）占大头，剩下还有员工工资、制造费用、摊销等。

6、鸭养殖的饲料大概多少比例需要外购？

答：目前公司饲料全部是自产自用的。

7、公司对未来几年毛鸭和鸭苗后续的出栏规划是怎样的呢？

答：毛鸭和鸭苗今年计划出栏 5000 万羽左右，主要是配套屠宰和熟食。

8、鸭肉价格开始上行，您对后续 2023 年鸭价格的走势判断是怎样的？

答：根据白羽肉鸭工作委员会各会员汇总的数据，2021 年、2022 年祖代引种量连续两年出现一定程度的下滑，从种鸭繁育周期看，2023 年商品鸭供应可能会减少。需求端来看，随着疫情放开，国家制定扩大内需战略规划，提出增加健康、营养农产品和食品供给，这将一定程度上提振禽肉市场需求，加之疫情放开后供应链将更通畅高效，预计饲料成本可能有所下行。综合看，我们对 2023 年的鸭市场总体还是偏乐观的。

9、公司目前鸭绒业务这块的主要客户有哪些？和客户的销售模式和定价模式大概是怎样的呢？

答：主要客户涵盖国内知名企业波司登、雪中飞、千仞岗、安踏、特步、海澜之家、七匹狼、以纯等，以及国际知名企业唐立特等。鸭绒的市场价格主要受上游的出栏量、同类/相似产品价格等因素的影响。鸭绒规格不同，其价格也有差异，目前参照市场价格进行定价。

10、羽绒业务有不少出口的，出口业务上有什么规划呢？

答：目前羽绒的产能 8000 吨，满产满销，未来会持续提升产能、不断完善和强化产业链、提升自动化水平，推动品牌升级。羽绒目前出口占比 20%左右，主要是出口到美国、意大利、韩国和东南亚等地区，订单比较稳定。公司一直非常重视出口业务，针对出口，公司将一如既往做好采购管理、品质管理与客户管理，推动功能升级，满足多样化需求，大力开拓海外市场。

11、鸭绒业务这一块市占率有多少？

答：目前市场排名第一是柳桥，公司基本能排到前三，国内市占率 6%-8%。

12、通常来说，鸭的单羽产绒量一般在多少？

答：一只鸭能产羽毛绒 100g 左右，产绒量在 10g 左右。

13、公司的熟食业务目前有哪些比较重要的单品未来会有比较好的增长呢？

答：熟食板块目前由五个主体在运营，主要产品涉及酱卤制品、烟熏制品、烤制品、鸭血制品、华英预制菜系列等。旗下华英樱桃谷食品公司，其产品主要出口日韩；旗下华樱生物公司，主营鸭血制品系列；旗下华冉公司和华旭公司，主营国内休闲和调理系列；山东菏泽的华运食品，其产品主要出口欧盟。经过多年的培育和深耕，目前在鸭深加工领域产品品类设计、市场布局、市场渠道上是比较全的。

就单品来说，鸭血产品已形成亿元收入、近千万元利润的爆款产品，以鸭翅根为主原料的撕烤官产品，市场反响很好，还有以红茶鸭胸肉系列产品在国外市场也是热销产品。预制菜方面，除目前已上市的菜品和培育中的老鸭汤菜品系列外，公司也正在与下游客户探讨开发定制产品，这是未来熟食业务很好的一个发力方向。同时针对年轻消费者不断成长的个性化需求，在休闲系列熟食上做文章。未来，公司将充分利用出口与内销的互补优势，提高公司熟食产品的附加值，创造更大的经济效益。

14、目前公司的熟食销售渠道情况是怎样的呢？

答：熟食分出口和内销。出口是订单式的，熟食

国内经销商占大头，剩下的有商超、线上等渠道。去年公司成立了杭州华英，作为之后熟食品牌孵化、新品研发、营销策划的前沿阵地。

15、熟食业务这一块的内利润情况目前怎么样？

答：熟食及深加工其中的两个主要板块，鸭血毛利润率最高，在 20%左右；华英樱桃谷产品出口日韩，毛利润率在 15%左右；熟食综合毛利润率在 15%左右。

16、公司外购鸭的比例有多少？禽流感是否会影响公司的祖代产能？

答：随着父母代养殖和孵化实际产能的提升，公司外购鸭的比例越来越少。目前公司未考虑引进祖代鸭。

17、毛鸭行业的竞争业态怎么样？毛鸭养殖的规模化程度如何？

答：产业链各环节已形成了头部企业，比如六和、益客的屠宰产能都比较大且排名靠前，桂柳、六和在禽苗上产能靠前。羽绒方面，上市公司中华英农业收入靠前，六和与益客也都很早通过设立子公司切入该环节。头部企业已基本形成，未来通过资源、平台和高效管理，行业的集中度会进一步提升。

18、2023、2024 年主要板块的营收和利润如何？

答：目前公司主要营收来自羽绒、熟食和冻鸭产

	<p>品。重整成功后，公司对食品深加工、种禽孵化、商品禽养殖和屠宰等产业链环节加大了投资，综合产能利用率在不断提升，并通过强化内部管理、提高劳效、压缩非经营性费用支出等措施提高了经营管理效率，预计今后两年羽绒、熟食、冻鸭三大业务板块的营收和利润都将有一定幅度的增长。</p>
<p>本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>