

股票代码：002321

股票简称：华英农业

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华福证券 赵雅斐、申钰雯 交银施罗德基金 杨帅 中天汇富 许高飞 金鹰基金 杨刚 上海天玑投资 曹国军 上海递归私募基金 于良涛
时间	2024年8月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：何志峰 证券事务代表：牛宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍2024年上半年经营情况：</p> <p>本报告期，公司围绕“食品+羽绒”双轮驱动的发展战略，积极把握行业发展趋势，聚焦并深耕主业，在扩大产业规模、优化升级产品结构、拓展营销渠道、深化品牌影响力等方面取得一定成效，企业核心竞争力得以不断增强。上半年营收和利润均实现了稳健增长，完成了年初既定的目标。</p> <p>2024年上半年，公司实现营业收入21.78亿元，同比增长45.99%；实现归母净利润1,794.59万元，同比增长33.42%；</p>

实现经营性现金流量净额4,489.14万元，报告期实现经营性现金流转正。

具体分板块来看，2024年上半年，冻鸭产品实现营业收入40,473.51万元，同比增长13.40%，但由于上半年冻鸭价格低位运行，冻鸭板块未能实现盈利；熟食产品实现营业收入27,394.47万元，同比下降10.83%，主要是出口欧盟订单下降所致，实现毛利6,506.19万元；羽绒产品实现营业收入145,836.63万元，同比增长87.35%，实现毛利10,879.41万元。

下半年，公司将按照既定的目标，加强经营管理，有序安排生产和销售，积极捕捉市场机会，努力实现更好业绩。目前，主要股东、公司管理层对二级市场股价、市值维护高度重视，公司也在积极谋划，将通过合法合规方式积极维护公司价值和广大股东的合法权益。

二、投资者提问环节：

问题1：我们看到近期羽毛球价格上涨明显引发市场关注，公司怎么看后续肉鸭以及羽绒价格的走势？

答：您好。2023年以来各种规格羽绒的价格已经有不同程度的上涨，今年上半年，涨价的情况更为明显，但肉鸭价格从去年二季度开始持续走低，2024年以来处于低位运行。今年下半年，随着传统旺季的到来，节假日、旅游消费需求的回升，叠加生猪价格或维持现有盈利水平，我们预计下半年肉鸭价格存在上涨预期；羽绒的价格一般受多种因素的影响，下游需求、毛鸭屠宰量、天气、棉花价格等。羽绒本轮大幅上涨的行情，我们认为主要是下游需求增长以及对羽绒制品认知度提升所驱动。近期羽绒价格虽有所松动，我们预计后期羽绒价格波动不会太大。

问题2：国内目前肉鸭祖代、父母代、商品代产能的情况？肉鸭行业竞争格局和集中度如何？

答：您好。我们了解到的数据，祖代鸭引种较前两年有

所下滑，父母代、商品代鸭产能与去年相比变化不大，同时，我们关注到受北方高温高湿天气等因素影响，造成目前商品代鸭苗量相对偏少。目前肉鸭行业集中度还不高，较大型的企业有桂柳集团、益客食品、温氏股份、中新食品（中牧集团）等。产业链各环节基本已形成了头部企业，比如樱桃谷、桂柳、强英、山东和康源在种禽上具有较大优势；中新食品（中牧集团）、益客食品的屠宰产能都比较大且排名靠前；下游羽绒环节，华英农业、柳桥集团产销量靠前，六和与益客食品也都很早通过设立子公司切入该环节。未来，通过资源整合和高效管理等，行业集中度预计会进一步提升。

问题3：公司目前种鸭、商品代、屠宰、羽绒板块年产能及产能利用率是多少？

答：您好。公司暂无祖代鸭，父母代鸭自2022年重整后开始逐步恢复引种，期间公司对种禽相关设施进行了部分淘汰、升级，目前共三个基地：潢川总部、江西丰城、山东单县（和益客进行合作），总设计存栏约120万只，目前潢川总部存栏约20万只，总部养殖孵化产能利用率在50%左右；公司商品苗养殖最大能达到6,500万羽，目前按全年计划投放，预计全年产能利用率可达65%左右；屠宰设计产能7,000万羽，目前按全年计划屠宰，预计全年产能利用率可达60%左右；羽绒年设计产能1万吨，目前基本满产状态。

问题4：公司肉鸭存在外购吗？比例是多少？

答：您好。重整成功后，公司对种禽养殖孵化、商品鸭养殖设施进行了投资升级，整体孵化能力和商品鸭养殖能力不断在提升，目前公司不存在外购肉鸭的情况。

问题5：公司鸭苗、毛鸭、冻鸭完全成本水平？

答：您好。公司重整后持续推进肉鸭产业链恢复工作，通过持续引种、养殖场改建、加工厂升级改造、推动养殖管理模式转型升级等措施，整体经营效率得到有效提升。特别

是，公司在种禽采购和养殖成本控制上、在饲料原料采购及生产成本控制上，较重整前均取得较大进步。公司鸭苗完全成本与市场成本趋于一致；因屠宰环节固定资产投资较大，且产能利用率还在提升中，目前公司冻鸭完全成本较同行业稍微偏高，但公司凭借多年来积累的高质量产品口碑以及品牌知名度，冻鸭产品较同行业享受一定溢价。未来，通过进一步提升精细化管理水平和产能利用率，后续还有降低成本的空间。

问题6：公司羽绒产品的下游客户结构是怎样的？

答：您好。羽绒业务主要客户涵盖国内知名企业波司登、雪中飞、千仞岗、高梵、安踏、李宁、特步、海澜之家、七匹狼、以纯等，以及国际知名企业加拿大鹅、Moncler（法国盟可睐）、唐立特（加拿大）等知名企业。

问题7：我们看到公司2024年在羽绒业务领域和相关公司合作来提升盈利能力，羽绒战略规划可否再详细介绍下？

答：您好。在羽绒板块，一方面是通过项目投资，有效扩大现有产能规模，满足下游客户日益增长的需求；另一方面，通过不断研发和创新，为目前海内外优质客户提供稳定可靠优质的原材料和增值服务，切入客户供应链。同时，积极拓展营销渠道，内销外销协同发力，在识别和规避风险的基础上，建立海外经营主体，进行羽绒加工及仓储的海外布局，不断提升对海外客户的服务水平。此外，公司将继续优化羽绒产业布局，积极跟进对保暖新材料的挖掘、研发，加快推动产业链下游制品业务延伸，寻求新的利润增长点。今年，公司引进了一家做羽绒服装20多年的杭州萧山企业到潢川总部，该企业有一定产业、技术、品牌及销售优势，目前已经成立了合资公司，主要是从事羽绒制品业务。

问题8：我们了解到公司今年上半年羽绒业务增长很快，是否考虑收购少数股东股权，扩大利润规模？

答：您好。我们已经就相关事项与羽绒业务控股子公司的少数股东接洽，后续若涉及信息披露事项，我们将按照监管规则及时履行信息披露义务。

问题9：我们看到公司海外营收有一定占比，熟食制品板块海外出口的规划如何？

答：您好。熟制鸭肉出口主要市场为欧盟、韩国及日本等。公司产品占韩国市场的60%左右，日本市场的40%左右，中国是对日韩出口鸭肉产品最大的供应商，也是行业内为数不多的几家具备出口欧盟资格的企业。未来，公司将进一步开发新产品、拓展新渠道，紧抓出口业务不放松，持续深耕日韩、欧盟市场，目前也在积极开拓美洲市场。

问题10：公司预制菜和熟食板块新品研发和储备情况？

答：您好。公司预制菜和熟食业务主要集中在华英樱桃谷食品公司、华樱生物公司等几家子公司。1、华英樱桃谷在2022年下半年推出了以“丰城富硒麻鸭”为食材的四道预制菜，2023年成立子品牌“鸭一优”，切入餐饮B端渠道，导入研销专业营销模式，开发了四大系列产品：方便餐系列、经典菜系列、特色鸭系列，出口预制菜系列，受到越来越多的餐饮客户青睐。“鸭一优”品牌还被评定为中国预制食材企业优秀案例。华英樱桃谷专注鸭制品深加工食品领域，定位全球专业鸭肉供应商，将持续深耕餐饮食品市场，做高端鸭制品。2、华樱生物专注鸭血领域，目前在河南、山东、江西等地建有五大生产基地，是国内最具规模的鸭血制品研发与生产企业，同时也是国家鸭血标准的主要起草单位，其独创的“四步净取、五道过滤”生产工艺，引领行业标准化发展，树起了中国鸭血的品质标杆。近年来，为积极顺应市场发展趋势，华樱生物逐步推出了以“鸭血”为主要食材的多款预制菜产品，近期又新推出了凉拌鸭血、毛血旺鸭血、千丝鸭血、袋装鸭血粉丝等预制菜产品，市场反馈良好。3、公司预

	<p>制菜和熟食板块都储备了一些新品，包括正在积极研究“富硒麻鸭”与“中医养生”的有效结合点，时机成熟将逐步推向市场，满足消费者多元化需求。</p> <p>注：本记录表中涉及的业绩目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年8月30日