

证券代码：002840

证券简称：华统股份

浙江华统肉制品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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
参与单位名称及人员姓名	华商基金、人保资产、太平洋保险、长江证券、国信证券、上海胤胜资产管理、高观投资、方正证券、永赢基金、东亚前海证券、上海锦上私募基金、人寿资产、浙江国贸投资、西部证券、招商证券、民生证券、财通证券、毕盛(上海)投资、中泰证券、明达资产、天风证券、开源证券、广发基金、东方证券、中金公司、银河证券、循远资产、征金资本、上海深积资产管理有限公司、国泰君安、信达证券、中信证券、博时基金、淳厚基金、中邮证券、玄卜投资、中航证券、浙商证券、兴业证券、广发证券、崇山投资、南方天辰投资、嘉实基金、信达资本、上海递归私募基金、海通证券、国联证券、前海开源基金、陆家嘴国际信托、中庚基金、中欧基金、天弘基金、国金证券、财通基金、交银理财、光大保德信基金、泓德基金、上海瞰道资产管理有限公司、建信保险、浙商基金、泰康资产、泰康保险、长安基金、银河基金、浦银安盛基金、工银国际、广州睿融私募基金等机构的87人。
时间	2023年4月28日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长朱凯、财务总监张开俊、投资者关系储云燕

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司2022年及2023年一季度经营情况介绍</p> <p>2022年，公司养殖项目陆续投产，养殖产能快速释放，出栏量大幅增长，生猪养殖收入明显增加；同时受益于养殖成本的稳步下降及生猪销售均价的提升，生猪养殖业务实现盈利。2022年度公司实现营业收入94.52亿元，同比上升13.30%；净利润1.25亿元，同比上升150.66%；归母净利润为8774万元，同比上升145.59%。</p> <p>通过2022年苦练内功，2023年一季度即使在猪价低迷的情况下，公司各项经营指标重拾增长，展现了优秀的经营韧性和增长动能。2023年一季度收入19.86亿元，同比增长16%；净利润-1.43亿元；归母净利润-1.046亿元。</p> <p>具体到生猪养殖板块，2022年公司累计出栏生猪约120.5万头，是行业里出栏增速较快的公司之一，也是我们自布局养猪业务以来，首次实现超百万头的跨越式发展；2023年一季度公司生猪出栏约53.5万头，其中商品猪约40万头。具体到生猪屠宰板块，2022年公司屠宰生猪约346.4万头，2023年一季度屠宰生猪约95.5万头。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司2023年一季度养猪业务的成本表现如何？</p> <p>得益于公司养殖效率的改善，以及产能利用率的提升，公司2023年一季度养殖成本有所下降。从财务口径推算，包含总部费用及股权激励的股份支付费用后，公司今年一季度养殖的完全成本约为17.8元/公斤。</p> <p>2、公司后续有哪些降成本的措施？</p> <p>今年，公司将从“少死猪、多生猪、长得快”三大维度，努力降低养殖成本。首先，加强考核、激励和管理，做好防疫，降低死淘率；其次，公司通过及时淘汰和打造育种体系，来改善种猪群体的质量及性能，提升母猪的繁育性能；第三，公司将通过提高养殖技术和管理水平，降低饲料成本及料肉比，严抓生物安全防控。此外，今年公司在省内会不断满产，产能利用率的上升也会带来费用和折旧摊销的下降。</p> <p>3、公司今年及明年的规划产能和目标目前有调整吗？</p> <p>今年，随着我们母猪群体质量的改善、生产管理的加强、养殖成绩的提升，后续生猪出栏将快速提升，产能利用率将提升，</p>
-----------------------------	--

	<p>规划生猪养殖出栏达到250万头。2024年，公司规划出栏400-500万头。</p> <p>4、公司的育种规划是怎样的？育种体系有什么思路和发展？</p> <p>从去年下半年起，公司结合市场对种猪高繁性能的追求，以及屠宰业务积累的终端消费偏好的经验，计划将育种体系调整为以法系为主。以法系大白猪与美系大白猪为基础培育母系母本，以美系杜洛克猪为基础培育父系（终端父本），打造公司自身的高繁体系，使其既有法系的产子数，又有美系的生产速度和料肉比，最终具备更好的成本优势。</p> <p>5、公司对核心养殖技术和管理人员是如何进行考核及激励的？</p> <p>在激励方面，公司一方面制定了股权激励计划，另一方面在薪酬方案中加强绩效比重，建立了以业绩为导向的绩效考核机制。在考核方面，今年公司加强了对养殖团队的日常考核，对不同级别和环节的生产人员，分别制定了出栏量、成本、增重、窝均健仔数、断奶仔猪数、料肉比、存活率等考核指标。</p> <p>6、公司今年的屠宰业务有什么发展目标？未来规划如何？</p> <p>公司计划今年屠宰量达到500-600万头，同时会逐步向有消费热鲜肉习惯的南方省份进行布局。</p> <p>7、公司有没有往下游发力的规划？未来战略如何？</p> <p>公司围绕生猪产业链一体化进行布局，肉制品深加工一直是公司的重要战略之一。在产品开发上，重点做好新产品研发，巩固华统火腿的品牌优势及市场地位，并积极推出香肠、酱卤制品等新品；在渠道建设上，以B端为主，积极拓展销售渠道和网路；在经营模式上，加大直播、视频等新零售业态的开发力度，为肉制品的线上营销打开渠道。</p>
附件清单	无