

河南双汇投资发展股份有限公司

投资者调研记录

时间	2025 年 8 月 13 日	地点	电话会议
投资者关系活动类别	双汇发展投资者交流会		
参与单位名称及人员姓名	中金公司陈文博 华夏基金李柄桦 中欧基金钱静舒 招商基金宋歌 新华资管韩越秦 兴银基金吕贺庆 东吴基金赵梅玲 华泰资管陈少楠 等 50 余人		
公司接待人员	公司董事长万宏伟先生、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、董事会秘书张立文先生等。		
会议记录			
1、下半年肉制品的吨利展望？ 下半年，预计公司肉制品成本同比有所下降，同时公司将加大市场支持力度，积极参与竞争，并继续加强高性价比产品的推广，预计下半年公司肉制品吨利将维持在较高水平。 2、下半年养殖业务经营展望？ 上半年，公司养猪业、禽产业规模同比继续提升，养殖成绩明显改善，完全成本持续下降，经营同比大幅减亏。下半年，公司将继续加强养猪业、禽产业的生产管理，强化过程指标管控，继续推动成本下降，养猪业和禽产业的经营成绩有望继续改善。 3、上半年肉制品在新兴渠道中的哪些渠道表现更好？ 上半年，公司肉制品在新兴渠道销量情况良好，销量同比增长 21%、销量占比达 17.6%，其中休闲零食渠道和电商渠道在新兴渠道中的销量占比较大且增幅明显。			

4、上半年肉制品在餐饮渠道的销售情况？

上半年，公司肉制品在餐饮渠道的销量同比增长 2%。下一步，公司将继续抓好核心客户对接，持续提升定制化服务能力，促进肉制品在餐饮渠道的销售。

5、上半年公司高性价比产品的销量情况？

为迎合 K 字型消费趋势，公司推出了富乐品牌等高性价比产品，积极参与市场竞争，上半年公司以富乐品牌为代表的高性价比产品销量约 1 万吨。高性价比产品以新品牌、新客户、新渠道等模式运作，对公司品牌和产品形成补充，为公司带来新增量。

6、上半年肉制品新产品的销售情况？

上半年，公司肉制品新产品实现销量 6.5 万吨、占肉制品销量的 10%，新产品收入 14.4 亿元、占肉制品销售收入的 12%。

7、二季度肉制品销量同比提升的原因？

二季度公司肉制品销量同比增长，主要原因：

一是今年公司开始实施销售机构专业化改革，通过组建专业的销售团队和客户队伍，进一步提升市场专业化运作水平，专业化改革的效果在二季度逐步显现。

二是公司加大专业营销人才引进，赋能企业营销工作升级，加强会员超市、连锁便利、休闲零食等新渠道开拓，二季度新渠道销量明显增长。

三是公司加强薄弱地区突破，针对重点市场实施专项提升举措，试点地区销量增幅明显。

8、下半年公司将采取哪些措施促进肉制品销量提升？

一是继续推进销售机构改革，加强市场专业化运作。

二是持续开发专业客户，扩大客户群体，构建立体化客户网络。

三是不断加强网点开发，扩大市场网络。

四是继续做好两端化产品开发，对接多元化消费需求。

五是加强精细化管理，深化渠道运作。

六是继续加大市场投入，精准支持市场参与竞争。

七是继续抓好数字化应用，赋能市场销售。

八是精准激励业务人员，激发队伍活力。

记录	张霄	审核	张立文	批准	张立文
整理日期	2025-08-13	审核日期	2025-08-13	批准日期	2025-08-13