

# 河南双汇投资发展股份有限公司

## 2022 年度董事会工作报告

### 一、概述

2022 年，在地缘冲突等因素的影响下，大宗物资的通胀给企业经营成本带来压力，肉类行业竞争愈加剧烈，企业经营面临诸多挑战。面对复杂多变的内外形势，在董事会的科学决策下，管理团队积极作为、升级管理，精准应对各项挑战，取得了来之不易的成绩。肉制品坚持“两调一控”，实现量利双增，盈利连续三年创新高；生鲜品把握行情机遇，通过淡储旺销，大幅扭亏增盈。公司全年肉类总外销量 315 万吨，主要受进口肉外销量减少的影响同比下降 4.5%；营业总收入 627 亿元，主要受猪肉价格下降的影响同比下降 6.1%；利润总额 71.6 亿元，同比增长 15.2%、居历史高位。

2022 年，公司入选“BrandZ™最具价值中国品牌 100 强”“中国品牌价值 500 强”“财富中国 500 强”，荣获“神农中华农业科技进步一等奖”“河南省杰出民营企业”等多项荣誉，公司品牌“双汇”为中国肉类行业最具影响力的品牌之一，品牌价值连续多年领跑行业。

### 二、2022 年董事会履职情况

2022 年，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规，以及《公司章程》《董事会议事规则》的规定，切实履行股东大会赋予的职权，共召开 7 次董事会会议、3 次股东大会，审议批准了定期报告、利润分配、制度修订等 46 项议案。全体董事勤勉尽责、忠实履职，对公司的重大事项深入论证、科学决策，为公司发展“把好舵、定好航”，保障企业稳健运行。

### **三、2022 年工作回顾**

2022 年，公司上下同心协力、共克时艰，有效应对了各项风险挑战，主要做了以下工作：

#### **（一）攻坚克难保供应，总体规模保持稳定**

2022 年，公司全体员工不畏艰难、团结一致，以保产保供大局为重，实施工厂闭环管理保生产稳定，全力克服发运困难保市场供应。通过全体员工的共同努力，公司全年向社会提供肉类产品 315 万吨，在较为严峻的市场环境下，实现了逐季增长，总体规模保持稳定。

#### **（二）肉制品坚持“两调一控”，盈利再创新高**

2022 年，公司肉制品业坚持“两调一控”方针，通过控成本、稳价格，保障盈利水平；加强推新品、调结构，助推规模提升。肉制品全年销量止跌回升，肉制品分部利润连续三年创历史最高纪录。

#### **（三）生鲜品踏准行情节奏，大幅扭亏增盈**

2022 年，公司生鲜品业加强行情研判，因势利导精准施策，上半年猪价低、边产边储，下半年猪价高、边产边出，冻品盈利大幅提升，生鲜品盈利稳步提升，生鲜品分部利润同比大幅扭亏为盈。

#### **（四）禽产业规模大幅增长，促进多元化发展**

2022 年，随着新建项目陆续投产及养殖成绩提升，公司禽产业规模大幅增长，全年商品鸡出栏 1.2 亿只、同比增长 77.3%，禽类生鲜制品和包装熟制品规模大幅增长，与公司猪产品优势互补，进一步发展产业协同效应，促进公司肉类产业的多元化发展。

### **（五）加强新品推广，推进结构调整**

2022年，公司按照“精心设计、谨慎推出、聚焦主导、持续推广”的思路，加强推新品调结构，聚力主导新品，加大推广力度，智趣多鳕鱼肠、熏烤肉肠、轻享鸡肉肠等新品销量实现了大幅增长，八大碗等预制菜产品广受市场好评。

### **（六）加强品牌宣传，提升品牌声量**

2022年，公司继续开展多种形式的宣传活动，加大品牌宣传力度。在春节、中秋等传统节日，开展节日主题营销，助力终端旺销；赞助《向往的生活》等综艺节目，聚焦目标群体，推广重点新品，扩大品牌影响力，提升品牌传播力。

## **四、2023年工作计划**

2023年是充满挑战的一年，全球经济走弱压力加大，我国经济运行面临的外部不确定性因素依然存在。当前肉类行业整体向工业化、产业化、规模化发展，市场竞争愈加激烈。

2023年也是充满机遇的一年，国内经济复苏的大方向基本确定，一系列稳经济、促增长政策陆续推出，有望刺激消费加快恢复。随着人们对优质肉类蛋白的需求持续增长，公司作为供应肉类蛋白的大型食品企业，发展空间广阔。

公司深耕肉类行业数十载，积累了宝贵的发展经验，拥有优秀的管理团队和强大执行力的战斗队伍，要积极应对挑战、把握发展机遇。2023年，公司将重点抓好以下工作：

### **（一）做好养猪业和禽产业经营，协同发展壮大企业实力**

2023年，公司养猪业和禽产业将加强人才引进，加快技术提升，通过扁平化、专业化、信息化管理，持续提升养殖业经营质量，充分发挥养猪业、禽产业与屠宰业、肉制品业的协同优势，促进公司产业化、多元化发展，提升综合竞争力，壮大企业实力。

## **（二）生鲜品做好“六个结合”，创新管理上规模**

2023年，公司生鲜品业将继续加强行情研判，创新采购方式，增强采购优势；围绕“六个结合”的产品策略，扩产上量、降低成本，提高产品竞争力；拓展市场网络，下沉渠道运作，积极参与竞争，实现规模增长。

## **（三）肉制品坚持“两调一控”，提盈利扩规模**

2023年，公司肉制品业将继续坚持“两调一控”的经营方针，稳价格控成本，推新品调结构，保障盈利水平；加快推进中式产品工业化，继续向食品深加工方向转变，落实企业“进家庭、上餐桌”战略，实现产销规模突破。

## **（四）加快预制菜业务发展，新业务实现新增量**

2023年，公司将继续发挥技术研发优势，围绕“八大菜系+豫菜”，对接不同区域消费需求，加强预制菜产品研发，完善多元化产品矩阵，提升预制菜产品竞争力；加快完善预制菜产能布局，加强市场开发和渠道开拓，扩大产销规模，助力企业调结构上规模。

## **（五）构建高质量市场网络，夯实基础提升规模**

2023年，公司将进一步通过数字化技术的运用，加强构建高质量

市场网络。肉制品充分运用“云商系统”，升级终端服务，提高运作水平，增加网点数量，支持规模突破；生鲜品持续升级“智店系统”，运用数字化技术支持终端专业化运作，加密高质量网点布局，助推产销规模提升。

### **（六）加快数字化建设，推动产业升级促经营**

2023年，公司要加快信息化建设，持续升级工业自动化、信息化和智能化水平；深化大数据技术运用，全方位升级管理、提质增效，建设数字双汇、智能双汇，实现高质量生产、高效益运行。

### **（七）创新营销策略，提升品牌影响力**

2023年，公司将继续坚持精准营销、高效营销、创新营销，加强专业化市场调研，科学指引新品孵化，不断提升产品力；聚焦主导产品，创新营销策划，通过明星营销、主题营销、节日营销等组合式宣传，持续提升品牌力，助推市场动销上规模。

### **（八）打造精英团队，赋能企业高质量发展**

2023年，公司将继续坚持良好的选人、用人机制，一方面加强外部高学历、高素质专业人才的引进任用，另一方面做好内部精干人才的培育选拔，确保人才引进来、留得住、能发展、出业绩，搭建人才梯队，打造精英团队，为企业可持续、高质量发展提供人才保障。

### **（九）夯实安全根基，保障企业可持续发展**

2023年，公司将继续加强标准化管理，坚持依法合规运作，确保企业经营安全；进一步提升质量管控水平，确保企业食品安全；落实

各项内控要求，持续提升治理水平，保障企业可持续发展。

2022 年，在严峻复杂的大环境下，公司有效应对了各项风险挑战，取得了来之不易的成绩。新的一年，挑战与机遇并存，公司将继续升级管理、提质增效，紧盯目标不放松，全力以赴抓落实，推动企业高质量、可持续发展！

河南双汇投资发展股份有限公司

董事会

2023 年 3 月 25 日