

尽可能贴近消费终端，构建从产地到餐桌放心食品供应链

——新大洲控股股份有限公司机构投资者说明会纪要

自 2016 年初恒阳牛业（黑龙江恒阳牛业有限责任公司，下同）实际控制人入主新大洲控股股份有限公司（证券简称：新大洲 A，证券代码：000571）第一大股东以来，公司确立了向牛肉食品产业转型发展。启动了置入恒阳牛业股权，开展牛肉进口贸易和在上海地区的产品销售，以及搭建牛肉产业的海外并购平台。为推动牛肉产业发展，对公司原有部分资产进行了剥离，以收回资金支持新产业发展，聚焦牛肉食品产业。

2017 年 9 月 29 日，新大洲董事会进行换届，王磊先生出任新大洲董事长。2017 年 11 月 29 日，履新两个月的王磊董事长及公司部分董事和高管成员出席了机构投资者说明会。

本次投资者说明会上，王磊董事长就牛肉产业的市场机遇和挑战，新大洲的企业愿景和战略与投资者进行了分享和交流。公司董事、鼎晖投资副总经理李磊先生就牛肉食品产业的投资趋势，公司董事、副总裁许树茂先生就公司重组和经营情况进行了报告。

牛肉市场的挑战和机遇

王磊董事长首先对市场广泛关注的公司年轻管理团队进行了回应。他表示，公司根据消费行业的特点，针对消费升级趋势下，市场和渠道转变迅速，新的商业模式层出不穷的特点，大胆启用了以王磊董事长、李磊董事、许树茂董事兼副总裁为代表的，年富力强、具有创新思维且知识结构更国际化的 80 后董事高管，体现了公司开拓转型的决心；同时，公司在保障公司平稳运行的财务、风控、董秘等关键岗位上仍选用经验丰富的资深人士。

王磊董事长随后对牛肉产业的发展进行了剖析。他指出，中国核心政策是“保鸡稳猪放牛羊”，这是由植物蛋白向动物蛋白的转化比例决定的。中国是全球最大的饲料进口国，进口饲料都用于养殖，养殖效率比较低的这种行业是不具备竞争力的，比如牛的养殖效率就比较低，所以国外的养殖成本就比国内低很多，以及国外具有更佳的养殖条件。公司据此判断，国内并不具备发展规模化肉牛养殖的基础，国内大概率将与日韩类似，发展小规模地域性品牌特色养殖路线，大

规模的需求还是通过进口牛肉补足。

渠道的革新为牛肉市场带来新的竞争格局：1、传统商业渠道成本高企，不匹配现在消费升级的概念，现在的消费升级应该是通过供应链优化将原来更贵的东西降到相对合理的价位区间，逐步去渠道商化，拉直供应链，降低终端价格，公司认为这是一个比较大的市场机会，因此公司要构建从农田到餐桌的供应链，尽可能靠近消费终端。2、线下消费与线上平台的快速整合，消费跨越式增长；非标准化的产品决定了生鲜消费市场在线下的优势地位短时间仍难以被电商取代。据波士顿咨询和阿里研究院的最新报告，2017年中国的生鲜消费市场仍以线下为主，占据75%~85%的市场份额，生鲜品类在线上的起步较晚但增长势头迅猛。中产和富裕消费者、新生代消费者、经验丰富的网购者为促进生鲜线上业务增长的三大消费力量。

目前国内市场存在的问题主要是：1、国内牛源缺口很大。中国牛肉存栏量自1999年开始大幅下跌，持续近10年高于安全边际的屠宰量使得种族恢复缓慢。存栏量上，由于优质牛源的不足，导致我国肉牛的出栏率，出栏体重都与国外先进水平有较大差距。目前讷河是国内最适合养牛的地方，牛源也已经比较少了。因此国内日益增大的牛肉消费市场和持续下滑的存栏量决定了中国牛肉产业的核心竞争力在于对进口牛肉产业链的控制力。2、消费者对牛肉产品认知不足，我国消费者对牛肉烹饪、食用方法认识有限。市场上同样产地的牛肉往往价格差异巨大，使消费者对产品的认知产生混乱。市场没有建立统一的溯源标准、质量检验和品质评价体系。以及消费者能够买到相对安全的放心牛肉，这是一个很关键的问题。而新大洲与中检溯源合作正在建立肉类产品全程追溯系统，为行业树立了新的标杆。

行业发展的机会：传统消费习惯导致行业整合缓慢，龙头企业发展空间巨大。热鲜肉的传统习惯导致区域性牛肉企业很难进行长运距的规模化生产。新大洲通过恒阳在全国的加工体系，将发展成为第一家全国性的肉类产品供应企业。公司将通过建立海外牛源采购-海外资质工厂屠宰-国内多区域加工-覆盖全国消费市场的全产业链，最大程度上保障全国供应的品质一致性。

随着消费不断升级，消费者正主动建立新的消费习惯。国内一线城市已不满足于传统热鲜肉产品和单纯模仿西方使用牛排等产品，中国人对饮食细致和丰富的要求，促使市场不断推出更适合中国人消费习惯的产品，使牛肉在时尚餐饮

之外，能更加深入中国人日常的饮食生活。

目前，行业内出现了少数地区性品牌，其在各区域内拥有一定知名度的品牌优势，但仍为行业分散格局，市场竞争格局仍处于价格混战阶段。新大洲将抓住牛肉行业机遇，充分利用上市公司平台整合行业资源，构建从产地到餐桌的放心食品供应链，尽可能贴近消费终端，力争早日成为我国肉类食品产业龙头。

新大洲的行业资源和经营战略

谈到新大洲在牛肉产业的经营战略，王磊董事长指出，公司希望打造成一家牛肉产业供应链服务商，新大洲将构建从产地到餐桌的放心食品供应链，拉直牛肉产业链的中间环节，尽可能贴近消费终端。具体讲：

1. 采购到源头，有效控制海外优质牛源，充分发挥海外工厂桥头堡作用。

打造牛肉产业的全产业链要耗费巨额资金，因此公司就寻找产业链中最咽喉的部分，那就是海外牛肉屠宰厂，这是产业竞争的核心资源。中国进口牛肉需要两个文件，一是双边检验检疫协定，即两国要互相认可检疫标准，二是工厂双认证，即当地检验检测部门及国内商检部门均要检验通过。目前拥有向中国出口牛肉资质的屠宰场在150家左右，去除一些出口量少的国家，大概仅剩100家左右，大部分控制在Marfrig和Minerva等跨国食品巨头手中，目前可供选择的标的不超过40个。新大洲于2016年收购了乌拉圭Lorsinal屠宰厂50%股权，于2017年收购了乌拉圭Rondatel屠宰厂和Lirtix加工厂。目前海外工厂屠宰能力超过1100头/天，且旗下屠宰厂均拥有向中国、以色列、欧盟市场出口的资质。

我国进口美国的牛肉要求必须可溯源，能做到可溯源的牛肉价格就比较高，在进口牛肉里不具有价格优势。除美国，还有澳大利亚、新西兰、阿根廷、巴西、乌拉圭等国家可以向中国出口。在这些国家中，公司精准布局乌拉圭，是因为乌拉圭是经济、贸易、法律体系最完善的国家，且该国历史上没有出现过牛的疫病，牛肉质量最好、价格优势明显，竞争力极强，公司非常看好其在我国进口牛肉产业中的重要地位和巨大发展潜力。另外，公司判断阿根廷经济目前已见底，此时收购阿根廷的资产是一个非常好的机会，新大洲正在积极推进收购相关资产。

新大洲将充分利用海外工厂资源，最大程度发挥其桥头堡作用，通过对工厂进行升级改造、溯源系统搭建、海外育肥实验等方式提升进口牛肉知名度和附加值。

2. 把握进口牛副产品相关产业的爆发性商业机遇，提升利润水平。

国内牛源的持续性短缺的影响不仅限于牛肉产业本身，也为进口牛副产品相关产业带来了新的行业机遇。通过投入牛副产品相关的胶原蛋白肠衣、肝素钠制药、牛皮、牛骨等相关产业，可充分发挥海外工厂的牛源优势，使公司产业延展至毛利率丰厚的相关板块，大幅提升公司利润水平。

3. 充分发挥供应链管理优势，多重覆盖四大销售渠道。

消费渠道上，20%的牛肉消费来自零售端，80%的消费来自加工和餐饮渠道。公司将继续深耕加工厂、大型餐饮、中小型餐饮、零售四大渠道。发挥传统强项加工厂渠道，以国际水准的稳定供应和服务能力满足差异化的加工需求。向大型餐饮企业提供“中央厨房系统+深度定制”的供应端需求解决方案；公司拟通过零售终端难以替代的供应链优势“海外工厂+全国加工布局+可溯源系统”辐射中小餐饮企业；积极合作抢滩新零售风口，与各行业领先者合作开发市场，与顶级行业资源强强联手，投资带动联通产业上下游，扶持孵化探索新兴业态。

4. 树立行业标杆，构建全产业链可溯源系统。

习近平总书记、李克强总理多次在中央农村工作会议强调要“建立健全农产品质量和食品安全追溯体系，尽快建立全国统一的农产品和食品安全信息追溯平台”，目前国内部分学校、幼儿园、国企食堂、军队后勤保障已将食品原料可溯源作为采购标准。

为响应党和国家领导人号召，进一步提升消费者食品安全保障，公司与中国最权威的检验检疫机构——中检集团旗下的中检溯源达成战略合作伙伴关系，公司将发挥其全球网络和专业溯源服务技术能力，为公司符合溯源条件的重点商品，提供境内外原产地验证、商品溯源及检验检测认证服务，为消费者传递可溯源的商品信息，营造良好的购物环境。

目前新大洲认为最大的行业竞争对手不是同行而是走私肉，走私肉价格较低，当大量走私肉涌入进中国后，逼迫正规企业降价，因此就要建立可溯源系统，使得公司海外屠宰厂生产的产品在进口贸易中具有可辨识的壁垒优势，为行业发展和标准构建树立标杆。经过一年多的推进建立可溯源系统的工作，12月2日的中拉峰会上，首批全程可溯源进口牛肉将在乌拉圭首发。

加快推进公司产业重组

当前，公司将继续推进原非核心产业资产剥离，改革公司多元产业综合发展格局，集中力量做牛肉产业；坚决推进恒阳牛业资产规范和置入工作；紧抓海南政策和区域优势，利用政策优势盘活海南资产；集中资源全力聚焦食品产业。

截至目前公司已经完成了摩托车产业剥离，并在筹划游艇产业、电动车产业、航空产业和海南实业等资产的处置工作。公司将持续推进食品产业海外牛肉上游稀缺资产以及国内深加工资产的并购，以最快速度完成对中国规模最大牛肉加工资产的整合，确保公司在牛肉食品加工行业的龙头地位。

此外公司将充分利用上市公司平台优势推进行业整合。投销联动深耕渠道，提升公司销售收入，进一步夯实供应链优势。提升产业高毛利板块投入，强化公司利润水平，加强物流体系建设，服务多种渠道需求，使公司食品产业迅速做大做强。

2017年11月29日