

5 证券代码：603609
份

证券简称：禾丰股

禾丰食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	广发证券：王乾、钱浩 长江证券：余昌 东方证券：张斌梅、樊嘉敏 大成基金：戴军、李燕宁 南方基金：林朝雄、麦俊杰 东方资管：谢成 平安资管：陈琨、吉喆、李晚箐、陆禹坤 兴证全球：黄志远、虞淼、杨宇辰、陈玲 永赢基金：陆凯琳 汇添富基金：徐逸舟、曹诗扬、刘通、徐光、胡奕 银华基金：曹瑞、万鑫、张萍、薄官辉、唐能、孙昊天、王海峰 中欧基金：李波 国投瑞银：王侃、黄知诚 景顺长城基金：唐翌 天弘基金：贺剑、胡东、林佳宁 博时基金：姚爽、梅思哲、李越 海富通基金：瞿顾凯 汇丰晋信基金：范坤祥、徐犇、费馨涵 人保资产：华旭桥、欧阳叶田、刘海友、程烨、蔡春根、黄云强、黄海培 平安基金：张乔波、苏宁、王秀程 华宝基金：陆恒

	<p>新华资产：杨思思、陈朝阳</p> <p>国泰基金：秦培栋、胡运昶、智健</p> <p>万家基金：邱庚韬、刘洋、王霄音</p>
时间	2022/5/10、2022/5/11、2022/5/12、2022/5/13、2022/5/14、2022/5/16
地点	禾丰食品股份有限公司(电话会议)
上市公司接待人员姓名	<p>董事、总裁：邱嘉辉</p> <p>董事、董事会秘书：赵馨</p> <p>投关高级经理：任堃松</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>董事会秘书在会议开始阶段介绍了公司发展历程、主营业务、核心竞争力等内容。</p> <p>二、问答环节</p> <p>(一) 饲料业务</p> <p>1、Q：当下，原料价格不断上涨，请问，公司做了哪些工作来应对原料上涨对吨利润的影响？</p> <p>A：公司多角度、全方位采取如下措施以减少原料上涨对利润的影响。首先，公司会结合不同市场的竞争态势及行情状况，通过产品价格的调整向下游适度传导因原料上涨而产生的成本压力。与此同时，公司还会通过多方面管理提升，多举措应对原料价格上涨对成本的影响。技术方面，公司配方体系正向“欧式配方”转型，原料选取更加多样化、原料替代方案愈发成熟，加强配方比对与调整力度、加快研发与成果转化，在保证产品质量的前提下，从技术配方角度努力降低成本；采购方面，公司引入多位关键专业人才，成立“行情研判院”，加大同战略供应商及第三方研究机构的合作，不断优化各区域供应链管理配置与能力建设，公司原料趋势判断能力及供应链管控能力持续提升；生产方面，结合市场特点，公司持续优化加工工艺，生产部与技术、采购部联动互锁，对新原料的选用、配方的调整给予最大的匹配与支持；规模方面，公司加大营销力度，努力提</p>

升饲料销量，产能利用率的提升可以有效降低单吨费用，提升饲料业务盈利能力。

2、Q：2022年及未来两年，对于饲料业务，公司将重点采取哪些管理措施以实现饲料业务的快速发展？

A：公司将进一步提升饲料业务的战略地位，重点加强以下几方面工作：（1）继续强化技术、采购、生产与市场的联动性，配方管理方面加速向“欧式配方”转型；（2）提升饲料业务整体核心竞争力，在继续保持浓缩料优势前提下，进一步强化全价料优势的提升；（3）技术服务升级，在持续优化经销商渠道优势的同时，努力提升规模养殖场客户占比，客户结构实现从“渠道优势”向“渠道与规模场并重”转型；（4）集中资源饱和攻击，在进一步提升东北区域市占率的前提下，加大东北以外市场的开发与投入，加速从“东北的饲料企业”向成为“全国的饲料企业”转型。

围绕以上几项重点工作，公司将进一步优化组织架构，提升决策实施效率，不断增加关键人才配置，强化各饲料业务“专线、专人、专业”配备。此外，公司将以完善的数据分析与对标管理为依托，通过过程绩效管理体系，从成本与效率两方面入手，深入挖掘各品种、各工厂、各环节的潜在利润空间，利级产品不断增强差异化优势，量级产品迅速扩大产销规模，东北三省稳步提高市占率，深入挖掘潜在空间，东北以外地区努力开疆拓土，迅速扩大市场份额。

3、Q：2021全年来看，公司猪料产品中，前端料和仔猪料的占比分别为多少？

A：2021全年，公司猪料产品中，前端料占比约18%，仔猪料占比约55%。

4、Q：公司反刍料的行业地位如何？反刍料的量利情况如何？

A: 公司于反刍饲料领域深耕多年, 在技术力量、人才储备、品牌影响、产能布局等方面皆具先发优势, 2021 年度, 公司反刍饲料外销 72 万吨, 处于行业领先地位。利润空间方面, 反刍料与猪料同属高毛利品种, 毛利率显著高于禽料。

5、Q: 2022 年一季度, 公司预混料、浓缩料、全价料的占比分别为多少?

A: 目前, 公司预混料占比约 2%, 浓缩料占比约 20%, 全价料占比约 78%。

6、Q: 猪饲料成品, 在经销商手中一般有多久的库存? 目前在生猪养殖行情低谷的情况下, 公司对经销商的销售是否有账期?

A: 正常情况下, 经销商每月提货 2-4 次, 经销商实行现款现货, 基本没有账期。

7、Q: 我们了解到, 一季度公司饲料业务受到新冠疫情的冲击比较严重, 目前情况如何, 是否有好转?

A: 相比于一季度, 目前情况有所好转, 但尚未恢复到正常状态, 公司主要市场区域中, 依然有局部地区存在或突发疫情。随着各地防疫政策的深入推进, 新冠疫情对于公司饲料业务的影响正在逐渐减弱。

(二) 其他

1、Q: 肉禽业务方面, 公司白羽鸡产业链各环节的产能配比是怎样的?

A: 以控参股合计产量计算, 目前公司种鸡端与养殖端的产能配比约为 50%, 养殖端与屠宰端的产能配比约为 90%。

2、Q: 公司肉禽业务还会继续扩张吗?

A: 未来三年公司会适度放缓肉禽业务扩张速度, 重点关注产业链结构的优化、运营管理能力的提升及食品端的探索与推

进。

3、Q：生猪业务方面，公司 2022 年的出栏目标是多少？公司会根据对行情的预判提前进行大幅度的产能扩张吗？

A：2022 年度，公司计划实现控参股企业合计生猪外销出栏 90-100 万头的经营目标。未来三年，公司生猪养殖业务将继续秉持稳健的投资理念、保持安全的发展节奏，谨慎扩大规模。

公司将全力以赴强化猪场运营能力，优化饲料营养方案，全方位、立体化的降低生猪养殖成本，提升公司生猪业务核心竞争力，在未来一至两年内，将成本管控能力提升至行业领先水平。

4、Q：本次转债的募投项目已经开始建设了吗？还是说，要等到资金到账之后才动工？

A：本次转债募投的 7 个项目中，5 个项目已经开始建设，项目建设进度各有不同；剩余的 2 个项目尚未动工。

5、Q：公司在股权激励方面有何计划？

A：公司于 2021 年 5 月 10 日开始实施股份回购，2022 年 5 月 9 日完成回购，共计回购股份 20,956,579 股，占公司总股本比例为 2.27%，回购的股份拟用于后续实施股权激励计划或员工持股计划。新一轮股权激励方案尚在准备、论证中，公司会根据未来的战略布局、行情走势、目标设定、薪酬规划等多种因素综合考虑，设计出更为合理的激励方案。