

证券代码：600737

证券简称：中粮糖业

中粮糖业控股股份有限公司 投资者交流会议记录

一、交流会基本情况

(一) 会议时间：2023 年 10 月 31 日

(二) 交流形式：电话会议

(三) 参与机构名称：中信证券、南方基金、东方资管、景顺长城基金、诺安基金、浦发银行、中信股衍、华夏理财、中信期货、朱雀投资、长江养老、万泰华瑞、兴业证券、Aspex Management (HK)、Manulife、财富客户、歌斐资产等 29 家机构投资者。

(四) 公司参会人员：董事会秘书郭顺杰先生、办公室总经理杨静女士、证券事务代表翟垒垒先生。

二、交流会主要内容

(一) 介绍公司 2023 年三季度业绩情况

2023 年前三季度，公司紧紧围绕年度工作主题和运营工作主线，推进市场化转型，狠抓精细化管理，两大业务食糖和番茄均能准确研判趋势，抓住市场价格上涨机遇，实现经营业绩大幅增长。公司前三季度实现营业收入 238.73 亿元，比去年同期增长 22.76%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.41 亿元，比去年同期增长 89.46%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 13.41 亿元，比去年同期增长 97.12%；实现每股收益 0.6735 元/股，比去年同期增长 89.45%；加权平均净资产收益率达 13.72，比上年同期增加 6.43 个百分点。公司三季度单季度实现营业收入 111.47 亿元，比去年同期上涨 49.36%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.72 亿元，比去年同期增长 425.85%。

报告期内，公司强化食糖主业基础、加速番茄业务转型，在科技研发及品牌产品方面取得突破，公司毛利额大幅增长，营业收入、净利润、每股收益等反映公司盈利能力、成长能力的指标再创新高。

（二）回复投资者的主要问题

问题 1：公司 2023 年前三季度营收和利润同比大幅增长，公司能否拆解一下具体自产糖、精炼糖、贸易糖和番茄业务营收及归母净利润贡献情况吗？

回复：您好，2023 年前三季度，公司食糖及番茄酱销量同比都有所增长，两大业务获利同比也出现了较大增幅。

自产糖方面，由于国内糖价上升，公司自产糖收入及利润都有所增加。

精炼糖方面，三季度国内糖价上升，国内外糖价同步增长，国际糖价涨幅相对较大，使得进口利润有所收敛，大多数时间处于亏损状态，但公司炼糖厂开工率保持较高水平。炼糖业务的盈利能力不仅取决于自身原料成本还取决于综合制造成本，而综合制造成本与开工率紧密相连，高效的开工率对摊薄整体的固定费用和成本非常重要。公司拥有全国最大的精炼糖产能，开工率处于行业领先水平，公司的精炼糖在市场具有一定的品牌溢价能力。除此之外，公司糖源丰富，包括国内、进口以及储备糖，公司对糖源的把控能力强，并且享受配额的相关政策优势。

贸易糖方面，公司行情研判准确，在市场波动的环境中能够把握住难得的进口机遇，在糖源获取上取得优势。

番茄业务方面，番茄具有季产年销的特点，生产期处于 8-9 月份，今年公司番茄业务的生产销售以及成本控制均取得较好的进步。

问题 2：公司新建的 35 万吨漳州糖厂和 15 万吨唐山二期产能目前进展如何？预计何时投产？投产后产能爬坡节奏如何预期？

回复：您好，公司炼糖项目进展顺利，唐山二期在 2023 年 4 月实现连续生产，生产状况稳定。漳州项目弥补了公司在华东、华南区域生产的空白，目前主体结构已经完成，预计在 2024 年上半年进行投产。公司之所以扩建源于多渠道糖源的掌控能力，进行合理的产能扩张，可以充分运用糖源的优势。

问题 3：Tully 糖业情况如何？

回复：澳洲榨糖季生产较为顺利，在高糖价的情况下，甘蔗加工量以及产糖量高于十年平均水平。

问题 4：目前国内 2023/24 年度产糖季节已经开启。从甘蔗原料角度来看，本榨季国内供应同比预期如何？对本榨季国内以及公司的自产糖产量有何预期？

回复：您好，2023/24 榨季甘蔗原料的生长态势良好，种植面积稳中有增，同时气候条件良好，预计甘蔗主产区广西在 2023/24 榨季产量有望增加，公司自产糖产量判断也是这个逻辑。

问题 5：今年的甘蔗原料收购价如何？

回复：您好，甘蔗原料价格与食糖价格是有一定联动关系，这种定价方式一方面可以稳定蔗农的收益，特别是在糖的价格不佳时，另一方面也可以稳定甘蔗厂的加工收益。

问题 6：贸易糖业务的情况如何？

回复：您好，一方面公司准确做出行情研判，抓住市场机遇。另一方面，公司拥有可靠、可信赖的糖源渠道。另外，公司还具有品牌溢价能力，贸易糖的总体发展态势良好。

问题 7：公司如何看待年内及明年糖价及内外价差趋势？

回复：您好，目前国内外糖价处于历史高位水平。根据国际糖业组织发布的报告，供给上看，南半球 2023/24 榨季产糖量预计 1.75 亿吨，相较于 2022/23 榨季的 1.77 亿吨略有降低。需求方面，食糖是刚需产品，每年需求量有 1%-1.5% 的天然增长。因此，总体预计明年仍存在供需缺口，糖价大概率维持高位，但同时也要关注糖价的利空因素，比如四季度消费端处于相对的淡季等。

问题 8：番茄制品的行业景气周期的背景和节奏如何？

回复：您好，番茄业务属于季产年销，价格高涨是产量减少的滞后反应。番茄制品价格行情主要取决于北半球每年第三季度的产季情况，本轮景气周期形成的原因：外部来看，番茄产地有限，集中度比较高，黄金产区包括地中海、加州、中国的新疆和内蒙古，2022 年三季度由于天气原因，主产区地中海、加州出现了减产情况，导致全球价格的上升。内部来看，国内番茄种植水平提升，单产显著增加，加工成本领先于传统的地中海、加州产区。

问题 9：公司与行业的大包装番茄酱的产量情况如何？整个行业和公司的开工率如何？

回复：您好，受益于 2022 年行情上涨，2023 产季番茄国内开工率、加工能力同比大幅增长。新产季公司的开工率远高于行业平均水平，在市场价格行情较好时，能够把握住多加工、多生产、多收益的机会。同时，国内成本优势成为可

持续优势，国内加工量整体上升，整体竞争力上升，在全球番茄酱的贸易占比提升。

问题 10：据海关总署 10 月 23 日数据，2023 年 9 月大于 5kg（大包装）番茄酱出口均价为 1240 美元/吨，再创历史新高，公司预计未来番茄酱价格走势如何？价格高位预计持续到什么时候？

回复：您好，目前番茄酱出口价格处于比较高的水平，但也不是历史最高水平。由于番茄酱季产年销的生产特点，10 月份的海关销量数据会有一些滞后，随着新产季番茄酱陆续上市，海关数据会逐渐体现。从中长期来看，价格主要取决于全球主产区的生产成本，这一轮价格景气周期除了由于天气导致国外减产外，还由于欧美国家处于通胀周期内，推高了价格成本。如果通胀周期持续，成本能持续高企，国内的比较优势将会持续存在，产品持续保持吸引力，能够稳定行情。

问题 11：中国和欧洲、美国的大包装番茄酱存在较大价差的原因？

回复：您好，美国整体是自产自销的封闭市场，虽然美国的区域价格最高，但对于全球贸易价格指导意义较弱。中国的价格需要关注欧洲市场产品价格，欧洲市场的贸易比重较大，是中国番茄重要的出口区域。受俄乌战争的影响，乌克兰产区的生产受到影响，中国对欧洲出口量大大提升。

问题 12：公司番茄酱毛利率高的原因？番茄制品的产品结构如何，小包装番茄制品的规划布局？

回复：公司番茄酱毛利率高的原因，一是品质溢价，公司具有种源以及品种优势，在采收、拉运及加工生产的各环节具有优势，切合客户对于品质的需求；二是原料成本控制良好，在番茄酱价格大幅上升的情况下，公司很好地发挥了产业协同的优势，保持原料价格基本稳定；三是中糖的品牌溢价。

从行业消费来看，中国人对于番茄口味十分青睐，中国西红柿消费量位居全球第一，人均每天食用三两的番茄，公司的番茄业务中约 30%内销、70%进行出口。国内消费市场方面，国内消费的体量上升，市场出现火锅番茄底料以及番茄味面包等，各公司积极抢占高端市场以及细分的更营养健康的赛道，注重品牌形象的建立，国内的消费市场有望迎来增长。从公司的业务进展来看，国内番茄消费业务占据总量比例较小，但是增长态势喜人，目前公司形成了番茄酱、番茄丁、番茄汁的细分产品分类，未来有望带来业绩的增长。

问题 13：财务数据方面，截至 2023 年 9 月 30 日，公司合同负债预收款为 30.5 亿元，同比环比均大幅增长的主要原因？

回复：公司把握市场时机，加快了前期贸易糖库存销售，货权转移前客户已经支付的合同对价金额有所增加，目前陆续确认收入中。

问题 14：公司中长期的分红政策如何？公司的高管层的考核制度如何？

回复：作为央企控股上市公司，中粮糖业一直以来特别重视投资者回报工作，通过积极持续的利润分配政策，同全体股东共同分享公司发展的经营成果。2022 年度分红比例达 75%，2023 年中期分红比例达 67%。

公司作为高度市场化的央企控股上市公司，各个团队都有专业人士发挥专业能力，每块业务也都有完善的考核机制。因此，面对复杂多变的环境，公司都能够不断激发团队战斗力，持续稳定地提升经营业绩。

问题 15：对全年的业绩有怎样的规划？对明年的规划如何？

回复：您好，公司 2023 年三季度单季度实现营业收入 111.47 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 6.72 亿元，公司对四季度以及明年业绩也抱有信心。感谢您的关注。

风险提示：本次与投资者交流如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业及公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。