

证券代码：603609

证券简称：禾丰股份

禾丰食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	海通证券：丁频、陈阳、孟亚琦 鹏华基金：谢添元、杜亮、陈璇淼、朱睿、张华恩、谢书英、程卿云、柳黎 东方红资产：王延飞 嘉实基金：吴振坤、黄福大 创金合信基金：陈建军 南方基金：卢玉珊
日期、时间	2022年1月5日 15:00-16:30
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	总裁：邱嘉辉 董事会秘书：赵馨
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、公司未来三年战略规划介绍</p> <p>1、饲料业务</p> <p>公司在未来三年，将全力以赴做大做强饲料业务，未来三年希望能够实现饲料销量保底年均20%以上增长，冲击三年翻倍的目标。这一决定来源于我们对内对外的综合评估。对外方面：在养殖规模化程度提高和生物防控要求提升的大背景下，我们判断未来3-5年饲料行业将加速整合，头部企业将会迎来新一轮的快速增长机会。对内方面：禾丰深耕饲料业务26年，从技术含量最高的预混料开始做起，积累了团队、技术、品牌、渠道、经验等全方位的核心优势，具有进一步挑战高目标</p>

的能力，未来资源、人员等各方面都会进一步向饲料业务进行倾斜。

2、白羽肉鸡一体化业务

公司未来三年将会稳健发展白羽肉鸡一体化业务。就目前而言，公司白羽肉鸡控参股合计年屠宰产能已经超过 8 亿羽，明年的目标是达到 7.3 亿羽左右的屠宰量。

3、生猪养殖业务

未来三年，公司将会严格控制生猪养殖业务的体量规模。目前我们在生猪养殖业务方面还处于探索阶段，未来的重点工作是练内功、打基础，逐渐形成真正的核心竞争力，在养殖效率、完全成本、生物安全防控等方面都能够达到行业一流水平，对于这一点团队内部已经形成了充分的共识。

三、问答环节

1、公司为何要将未来三年的战略重心转回到发展饲料业务？

答：经过我们对于饲料行业的分析，我们很确定地看到了未来 3-5 年饲料行业的机会：非洲猪瘟、新冠疫情、饲料禁抗、原料涨价……近几年，饲料行业门槛不断提高，优胜劣汰加剧，中小企业快速退出市场，给头部企业带来机会；并且，近几年下游养殖业中传统的、落后的产能加速退出，专业化的、适度规模的养殖场以及大型养殖集团企业扩张迅速，养殖行业集中度迅速提升、专业化程度显著增强，养殖业对于上游饲料供应商的要求也随之水涨船高，这种趋势目前已经非常明显，头部饲料企业在未来 3-5 年将迎来新的发展机遇。

饲料为公司第一主业，公司以饲料业务起家，在饲料业务上深耕多年，具备技术、品牌、地域、布局等多方面优势。未来 3-5 年，公司将紧抓行业发展机遇，资源与政策将重点向饲料业务倾斜。长期来看，禾丰最终要完成从 feed 向 food 的转变，成为一家优秀的食品公司，而动物营养是食品产业链中至关重要的一环，在养殖成本中饲料成本也占据了相当大的比重，因此，3-5 年之后，我们也将始终保持对于饲料业务足够的重视。

2、公司去年组建了技术、行情、市场“三大院”，在人员配备方面的进展情况如何？

答：这三大研究院表面上看起来是去年年初才组建起来的，但实际上之前都有各自的雏形。例如，技术研发院来自于之前的技术研发中心，市场研究院则脱胎于原来的市场部。

1) 技术研发院：公司对技术研发重视程度非常高，可以说超过了其他所有的职能部门。去年以来，公司技术研发院在组织架构、团队分

工、人员储备等方面都加大了投入力度。去年，我们从全国几大 985 农业院校招聘的博士超过 20 人，还从美国和加拿大等海外地区招聘优秀毕业生。此外我们还招聘了若干有行业经验的专业技术人员，同时也加强了和国内国外不同农业院校在技术层面的互动交流与合作。

2) 行情研判院：行情研判院主要服务于公司原料采购与贸易业务。去年以来我们从业内上游名企、知名期货公司等引进了大量年轻并且具有良好教育背景和从业经验的人员，总部采购团队力量明显充实。就目前而言，我们在玉米、豆粕、维生素、添加剂等饲料原料，以及期货、期权等金融工具的使用，已经开展全面专业的研究探索，当然具体成果还需要一段时间才能充分显现出来。

3) 市场研究院：我们在这方面的基础相对弱一些，去年我们以之前的市场部作为基础成立了市场研究院，已经出台了三、四十个专业性市场调研报告，涉及竞争对手、行情趋势、各品类饲料市场分析等诸多方面，对公司经营与决策产生助力。当然在研究方法、对外交流融通等方面还有较大提升空间。

3、禾丰希望未来三年达到饲料销量翻番的目标，公司将通过哪些措施达到这一目标？

答：在经过充分的评估之后，我们认为未来几年饲料业务的发展机会更大，也在不同市场区域以及前中后台不同环节开展相应的变革措施。

(1) 针对不同市场区域

①龙吉区&关内区，这两大区域目前的市占率还不高，但是品牌影响力已经逐渐形成，我们会开展战略性的差异化运作，面向这两大区域对接更多的资源，旨在提升市占率。②辽宁省市占率达 15%，也要进一步细化营销，做深做透。③公司将从组织架构、职能分工、激励政策等方面进行有针对性的创新与调整，我们目前正在进行股份回购，以为之后的股权激励做准备。当然，遇到合适标的，我们也会考虑合作并购以提升产能，提高市占率。

(2) 针对不同品类

猪料方面：在保持原有经销渠道优势的前提下，重点开发中大型养殖场。

反刍料方面：目前一些工厂的产能已经不足，我们未来将会在优势地区和空白市场均加大布局。

蛋禽料方面：全力以赴提升销量，通过规模效应降低后方固定费用的分摊。

(3) 针对前中后台不同环节

前台营销环节，公司将加强人员招募培养和服务力打造，在保持现有渠道优势前提下，大力推动中大型养殖场开发。

中后台环节，我们面向中后台整体系统能力的打造在持续进行当中，主要涉及采购、技术、生产、物流、人力资源、金融和政策支持等方面，围绕经营，加强联动协同，实现“拧麻花效应”。

我们认为，相比于目标的制定，更重要的还是具体措施的高质量落地执行。我们会把所有的战略目标都转换为具体的战术动作，并且将其落实到过程指标与结果指标上，我们也会在月度和季度的数据分析与复盘当中持续跟踪目标达成情况。