

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 11 月 20 日

(二) 交流形式：电话会议

(三) 参与机构名称：中泰证券、富国基金、嘉实基金、明世基金、淡水泉投资、青农商行、太平养老保险、太平资产、上海财通资产、天治基金、朱雀基金、长信基金、中国人寿、泰康公募基金、华泰柏瑞基金、太平洋保险、平安资管、招银理财、平安基金、九泰基金等 28 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) 介绍公司加工番茄业务

受天然光照以及水土资源的限制，加工番茄只能在有限的具备天赋的区域种植，黄金产区为欧洲、美国加州、中国新疆和内蒙古河套地区。加工番茄和普通番茄不同，在重量相同的情况下，加工番茄的番茄红素含量是普通番茄 3-4 倍。同时，加工番茄品质稳定，使餐桌更加丰富、应用场景更广，从西餐的番茄沙司延伸到中式餐饮场景，如番茄火锅、酸汤鱼等。随着消费水平的不断升级，人们饮食习惯也逐步改变，对于健康食品的需求增加，番茄深加工食品和保健品越来越得到人们的喜爱，助推了中国加工番茄行业健康发展。

中国加工番茄具有成本优势，我国番茄的种植、加工和出口都处于持续增长态势，当前我国加工番茄产量约占全球产量的 18%，中国番茄酱贸易量占全球 1/3，中粮糖业加工番茄产量占中国近 1/3。我国已经成为全球重要的优质番茄制品生产国和出口国，是继美国、欧盟之后的第三大生产地区和第一大出口国。公司作为我国番茄加工行业领军企业，受益于产业健康发展与整体进步，拥有了更好的

发展环境。过去五年，我国加工番茄亩产逐年增加，公司持续推动产销研一体化，以客户需求为导向，带来生产差异化，通过生产差异化带动种子研发差异化，目前已成为公司商业模式一大特色，公司番茄业务盈利能力稳步提升。

（二）介绍公司 ESG 工作开展情况

农业是人与自然的产业，公司从事的食糖和番茄加工对资本市场而言是传统产业，传统产业转型升级为 ESG 提供了重要模式。中粮糖业在做好经营管理的同时，遵循规范运作、奉献社会的原则，维护员工、客户和消费者等相关利益方权益，注重环境保护与可持续发展，积极参与社会公益事业。公司已连续 11 年披露社会责任报告，2023 年 4 月，更是完成了第一份 ESG 报告的编撰及披露工作，实现了从无到有的突破，公司 ESG 评级从“BB”级上调至“BBB”级。8 月，为进一步完善公司治理结构，从组织方面保障确保公司 ESG 各项工作落实落地，公司成立 ESG 委员会，并制定 ESG 委员会议事规则。11 月，我们组织召开 ESG 价值创造专题培训，并启动公司 ESG 体系建设项目，深刻思考 ESG 带来的新机遇，举全公司之力推动 ESG 理念落实落地。

（三）回复投资者的主要问题

问题 1：公司与种植户的关系如何？如何绑定农户？番茄产能及种植面积的扩张可能及方法？

回复：您好。番茄产业采用订单方式与农户进行长期合作，农户测算番茄比较受益，公司选择诚信较高的农户进行一年一度的合作。作为领军企业，公司与农户关系远超合同本身，在种子研发、田间管理方面提供全程辅导，具体包括如何浇水、施肥、获得最大亩产、减少农药化肥用量等。番茄是纯市场化业务，单产的提高对农户受益与企业成本竞争力有促进作用。目前番茄种植优势明显，新疆、内蒙古河套可耕面积大，而番茄需要使用的可耕面积占比低。如果我国保持现在的产业竞争力与全球地位，便能提高种植面积，提高农户可见收益，这是未来扩大种植面积的重要前提。

问题 2：新产季公司番茄产量大约为多少？新疆地区番茄产量如何？整个行业和公司的开工率如何？

回复：您好。番茄产量源于中国加工成本的进步。2022 年，欧美主产区产量下降，放大了中国全球供应吸引力。2023 年，国内无论种植面积、产量还是行业

开工率，同比有较大进步，公司加工量同比上涨约 20%。整体来看，中国番茄贸易量占全球 1/3，叠加近两年天气转好，全球贸易流向发生变化，中国产区对全球的购买吸引力处于上升趋势。

问题 3：公司番茄酱毛利率高的原因？

回复：您好。目前中国加工番茄成本竞争力全球领先，欧美最近两年处于通胀周期，制造成本增加。中国番茄以出口为主，成本相对全球较低，导致出口竞争力上升。公司生产效率高于行业平均水平，叠加产品差异化、产销研产业链优势，提升了公司的盈利水平。

问题 4：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：您好。从营业收入构成来说，公司业务以 B 端为主。C 端虽然占比小，但增速较快，产品集聚在国内，应用场景丰富。C 端加工效率与大包装的 B 端相比成本较高，但 C 端本身存在细分差异化，价格高于 B 端，毛利维持在较高水平。公司是全产业链，在 B 端有明显优势，C 端也从将从中受益。

问题 5：公司大小包装在生产成本上有何差异？目前公司在 C 端番茄制品产品方面布局情况？目前在番茄业务中收入占比大约多少？

回复：您好。公司 C 端营业收入占整体收入比例较低，但增速较快。公司在 C 端会聚焦产品线发力，聚焦在酱、丁、汁三个品类上，这三个品类销售连续三年同比增长较大，背后的主要逻辑是番茄制品越来越多的出现在我国的消费场景中。

问题 6：中国和欧洲、美国的大包装番茄酱存在较大价差的原因？美国对新疆贸易制裁，对番茄酱出口影响有多大？

回复：您好。中国市场产品以出口为主，约 80%产量用于出口。公司本身积极拓展国内市场，但出口比例也接近 70%。番茄是限定产区的产品，行政手段难以影响其全球贸易流向。公司强化内功、做好产业链、提升成本竞争力，这是产业发展的核心。

问题 7：新疆自贸区给公司番茄出口是否带来变化？未来公司是否有进一步拓展番茄酱产能的计划？

回复：您好。新疆自贸区对出口导向业务有积极作用。从地理位置上看，新疆向中亚出口的番茄量可观。新疆自贸区对新疆向西开放提供了桥头堡的政策支

持，因此中亚、东欧番茄生意会从中受益。从公司规划来看，是否进一步拓展番茄酱产能取决于公司核心竞争力，一方面是公司在中国产业中的竞争力，另一方面是中国在全球产业中的核心竞争力。我们判断基本面优势不会发生改变，新疆产区优势明显，公司大客户渠道及订单的增长会支持公司在产能上有所行动。

问题 8：为何公司大包装产量在海外有溢价？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。公司大包装番茄酱在海外有溢价的原因：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，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，单产有所增加，加工成本领先于传统的地中海、加州产区。

由于 2022 年产季的减产，因而会提前透支 2023 年库存，全球供需略有增加，价格下滑不明显。从公司自身看，基于公司产品与客户的差异化，对未来行情保持谨慎乐观的判断。

问题 9：您提到了公司注重承担社会责任，请就公司今年开展的 ESG 工作进一步进行说明？

回复：您好。在组织保障层面，公司目前已设有专门委员会，并制定了议事规则。实践案例层面，公司创建了“绿色工厂”“零碳工厂”等一批低排放、高效示范企业，近 5 年来，公司主要污染物排放总量逐年下降，废水、烟气系统运行稳定；依托从田间到车间到舌尖的全产业链优势，公司构建了“五位一体”农业服务模式，为原料种植户提供田间管理、技术指导、病虫害防治、原料采收拉运等全过程服务，引领产业发展，带领农民增收致富；公司秉持“取之社会、用之社会”理念，关注支持社会公益事业，通过直接捐款、捐赠物资等方式，为各分子公司所在地居民谋福利、增福祉；公司高度重视人力资源开发和人才培养，尊重员工多样性，注重员工隐私保护，努力建造和谐员工关系，并持续推进网络学习平台建设，以丰富的学习资源满足广大员工学习发展需要。

问题 10：公司对于 ESG 的认知程度，为什么坚持在这方面持续投入，是为了资本市场的需要么？公司对应 ESG 工作的下一步安排是什么？

回复：您好。目前资本市场存在对传统产业的刻板印象，如果走进公司，你

就会发现传统产业通过 ESG 引领，已发生很大变化。公司很多工厂已通过 BRC 等级最高的认证，崇左糖厂拿到了行业第一张零排放认证。ESG 是企业能力越大责任越大的体现，当一个公司真正重视 ESG 的时候，恰恰说明公司的经营业绩、财务指标到了一定的水准，企业可以拿出更多精力来做可持续发展方面的工作，资本市场也会用 ESG 指标和财务指标进行相互印证，来验证公司的持续经营能力和可持续发展能力，而不是仅仅听企业讲故事。

下一步，公司将在 2023 年度 ESG 报告中涵盖更多相关内容，同时积极探索适合自身的 ESG 治理体系，让 ESG 融入公司转型升级脉络，做好谋划、抓好执行，共同推动公司加快“向绿而行”，开启“基业长青”高质量发展新篇章。

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。