

河南双汇投资发展股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

一、概述

2023 年，外部环境错综复杂，国内经济开始修复，但有效需求不足，经济回升承压较大。2023 年全国生猪出栏 7.26 亿头，同比增加 3.8%；全年猪牛羊禽肉产量 9,641 万吨，同比增长 4.5%，主要肉类供应充足，但消费不振、需求不旺，市场竞争激烈，企业遇到了诸多困难挑战。面对复杂多变的形势，董事会科学决策，经营层积极作为，带领全体员工攻坚克难，公司全年肉类总外销量 323 万吨，同比增长 2.4%；营业总收入 601 亿元，同比下降 4.2%；利润总额 66.5 亿元，同比下降 7.2%。

2023 年，公司入选“凯度 BrandZ 最具价值中国品牌 100 强”“中国品牌价值 500 强”“中国民营企业 500 强”，并荣获“中国肉制品行业标志性品牌”“中国肉类食品行业先进企业”“中国国际肉类产业周特别贡献奖”“河南省肉类食品行业突出贡献奖”等多项荣誉。公司“双汇”品牌价值已达 806.69 亿元，连续多年领跑中国肉类行业，是中国肉类行业最具影响力的品牌之一。

二、2023 年董事会履职情况

2023 年，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》等法律法规，以及《公司章程》《董事会议事规则》的规定，切实履行股东大会赋予的职权，共召开 7 次董事会、3 次股东大会，审议批准了定期报告、利润分配、制度修订等 51 项议案。全体董事勤勉尽责，发挥各自专业，积极建言献策，锚定企业发展方向，保障企业稳健发展。

三、2023 年工作回顾

2023 年，公司围绕五大产业，加强新品培育、推进结构调整，加强市场开拓、扩大销售网络，升级市场服务、促进规模增长，优化管理架构、推动管理提升，主要情况如下：

（一）盈利先增后降，总体规模居历史高位

2023 年，肉类市场猪多肉多、竞争激烈，公司积极落实肉类产业化、多元化战略，前三季度整体经营稳中向好，销量、收入、利润同比均保持增长，四季度受市场行情影响，经营指标同比下降，全年利润总额同比下降 7.2%，肉类总外销量 323 万吨，同比增长 2.4%，居历史高位。

（二）肉制品坚持“两调一控”，利润再创新高

公司肉制品业坚持“两调一控”，加强新品推广调结构，优化过程管控降费用，加大管理创新降成本。受消费需求疲软、春节错位等影响，四季度销量明显下降，全年肉制品销量有所下降，但盈利水平有效提升，连续四年创历史新高。

（三）生鲜品加强“六个结合”，规模同比增长

公司生鲜品业抓住上半年低价行情，发挥产品组合优势扩鲜销、上规模，顺应消费转型趋势，加大调理产品和小包装产品推广调结构，全年生鲜猪产品外销量 141 万吨，同比增长 3%。

（四）禽产业规模快速提升，推动多元化发展

公司禽产业随着新项目陆续投产，规模快速提升。全年商品鸡出

栏 2 亿只、同比增长 68.9%，屠宰商品鸡 1.7 亿只，同比增长 61.2%。禽产业是公司多元化战略发展的重要产业，为提升专业化管理，四季度公司成立了禽产品事业部，专注下游经营，为禽产业做专做精做强打实基础。

（五）加强新产品开发，主导新品表现良好

公司坚持“精心设计、谨慎推出、聚焦主导、持续推广”的原则，加强调研消费趋势，研发与市场需求匹配的新产品，聚力培育主导新品，实施精准营销与专业化推广，助推新品扩产上量。2023 年双汇辣吗辣、火炫风、泡面轻盐派等主导新品年销量超万吨，双汇智趣多、熏烤肉肠、爆浆芝士肠等新品也表现出较好的增长势头。

（六）加强新渠道开发，市场网络进一步扩大

公司加强市场管理创新，深化渠道运作，加强新渠道开发，扩增销售网点，提升市场服务，公司各产业销售网点数量同比明显增长；生鲜品餐饮、加工厂等大 B 端渠道销量同比大幅增长，肉制品休闲零食、高端会员超市、连锁便利店渠道销量增长强劲，新渠道开发效果明显，有望为公司规模提升注入新动能。

四、2024 年工作计划

2024 年，外部环境依然复杂，中国经济发展面临一些困难与挑战，但总体看，支持中国经济平稳健康发展的有利因素仍然较多，中国经济稳中向好、长期向好的态势不变，有助于消费持续恢复和扩大，肉类行业的竞争也会愈加激烈。面对多重挑战交织的局面，公司将坚持“产业化、多元化、国际化、数字化”的经营战略，把握机遇、坚

定信心、迎难而上，充分发挥协同优势，深度挖掘内部潜力，积极参与市场竞争。结合企业内外部形势，公司将重点抓好以下工作：

（一）肉制品坚持“两调一控”，扩规模保盈利

公司肉制品业将坚持“两调一控”的经营方针，聚焦主导新品，加强培育推广，推进结构调整；加强渠道专业化运作，强化终端标准化管理，推进网点数量扩增、质量升级，支持规模提升，保障企业盈利。

（二）生鲜品做好“六个结合”，扩鲜销上规模

公司生鲜品业将做好“六个结合”的产品策略，加强行情研判，把握行情节奏，多措并举降成本、控费用，创新管理提效率、增效益，加大市场投入拓网络、增网点，发挥产业协同扩鲜销、上规模，持续巩固和增强企业竞争优势。

（三）做好养殖业经营，增强产业协同促发展

公司养殖业将全面提升管理，加强过程管理和细节管理，做好产销对接，增强与屠宰业、肉制品业的协同优势，实现降成本、提效率、增效益，推动公司肉类产业化、多元化发展。

（四）加快餐饮及团餐业务发展，新业务贡献新增量

公司餐饮业务将发挥企业市场网络优势，加快C端渠道铺货，强化B端需求对接，推进熟食门店建设，支持规模提升；团餐业务将加强订单开发，做好供餐保障及配套服务，做大产销规模，为企业贡献新增量。

（五）加快网点扩增，夯实上量基础

公司各产业将加强市场开发，推进网点扩增，扩大销售网络，并进一步加强终端标准化管理，升级市场服务，通过网点数量与质量双提升，构建高质量市场网络，带动工业发展上规模。

（六）升级营销管理，强化品牌建设

公司将优化营销组织架构，完善企业营销体系，推动营销管理升级；加强市场调研与分析，科学指导产品研发推广；创新营销策略，拓展营销渠道，积极运用新媒体，提高品牌影响力；加强线下渠道和网络的拓展，提高产品覆盖率，强化线上线下联动，推动产品结构调整和品牌年轻化。

（七）推进数字化建设，助力企业提质增效

公司将持续推进工业项目的自动化升级与智能化改造，实现高质量生产、高效益运行；不断完善公司“云商系统”和“智店系统”等市场数字化平台，助力市场运作；加快双汇大数据平台建设，进一步整合资源，赋能企业经营，实现提质增效。

（八）加强人才队伍建设，推动企业高质量发展

公司将持续完善选人、用人、留人机制，继续做好人才引进、培养及选任工作，保障人才引得进、用得好、留得住，加强人才梯队建设，打造精英管理团队，为企业高质量发展提供人才保障。

（九）筑牢安全管理防线，保障企业可持续发展

公司将不断健全完善内控体系，加强风险防控，筑牢企业食品安全、生产安全、环保安全、财产安全和法律安全防线；践行可持续发展理念，积极担负行业龙头企业责任，持续提升 ESG 管治水平，保障企业稳健发展。

2024 年是挑战与机遇并存的一年，公司将认清形势，坚持守正创新，推动优势产业做大做强、短板产业改善提升，不断增强企业核心竞争力，积极开创新时期企业发展新局面！

河南双汇投资发展股份有限公司

董事会

2024 年 3 月 23 日