

河南双汇投资发展股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

一、概述

2024 年，中国经济总体实现平稳运行，但有效需求不足等问题依然存在。在消费不振的情况下，市场不断细分，渠道加速变革，面对种种压力和挑战，在公司董事会坚强领导、科学决策下，经营层保持战略定力，奋力攻坚克难，公司总体实现了稳健发展，全年肉类总外销量 318 万吨，同比下降 1.67%；营业总收入 597 亿元，同比下降 0.64%；利润总额 66.6 亿元，同比增长 0.21%。

2024 年，公司凭借强劲的综合实力和品牌价值，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”等榜单，并荣获“中国肉类食品行业先进企业”“国民消费影响力品牌”“河南省先进畜禽屠宰加工企业奖”“河南省肉类食品行业先进企业”等多项荣誉。“双汇”品牌价值达 872 亿元，稳居肉类行业前列。

二、2024 年董事会履职情况

2024 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，履行股东会赋予的职权，共计召开 9 次董事会会议，召集并召开 3 次股东会会议，审议批准了董事会和高管换届、定期报告、利润分配等 54 项议案。全体董事秉持敬业与专业精神，忠实履职、勤勉尽责，凭借深厚的专业积淀，以战略性眼光为企业研判形势、指明方向，保障企业在复杂多变的市场环境下沿着正确的航向行稳致远。

三、2024 年工作回顾

2024 年，公司按照“产业化、多元化、国际化、数字化”战略，加强整顿薄弱产业，大力推进网点扩增，继续推动结构调整，积极开展数字化革新，主要经营情况如下：

（一）下半年扭转下降势头，全年核心指标基本稳定

2024 年企业经营呈现“前高、中低、后扬”的发展趋势，1-2 月实现开门红，但 3-6 月连续下滑，上半年销量、收入、利润均同比下降。面对不利局面，公司积极落实“四化”战略，坚持“两调一控”，加强“六个结合”，整顿薄弱产业，实施网点扩增，下半年成功扭转下降势头。全年肉类总外销量 318 万吨，同比下降 1.67%；营业总收入 597 亿元，同比下降 0.64%；利润总额 66.6 亿元，同比增长 0.21%，整体经营保持稳定。

（二）新渠道开发成效明显，网点数量实现增长

2024 年公司积极进行网点扩增，销售网络进一步扩张。同时，在新渠道开拓方面，肉制品大力开发会员超市、休闲零食、连锁便利等渠道，在这些新渠道的销量同比增长 72.2%；生鲜品全力推进新型门店建设，积极对接山姆、盒马、麦德龙等高端渠道的定制化需求，推进终端转型和产品升级，全年调理及包装产品的销量同比增长 18%。

（三）肉制品坚持“两调一控”，利润连续五年创新高

面对消费不振、需求不足的大环境，肉制品业坚持“两调一控”方针，推新品、调结构，稳价格、降成本，全年销量同比有所下降，

销量不及预期，但肉制品经营利润 66.5 亿元，同比增长 6.8%，实现连续五年创新高，为公司整体业绩保持稳定发挥了重要作用。

（四）生鲜品加强“六个结合”，下半年经营持续改善

上半年，生鲜品业面对激烈的市场竞争，销量和利润同比降幅较大。下半年，经营团队及时调整应对策略，不断优化市场政策，全力参与竞争，屠宰量环比逐月增长，四季度屠宰量和生鲜品销量同比实现由降转增。

（五）外贸业发挥协同优势，量利实现逆势增长

2024 年在中外价差收窄，国内肉类进口下降的大背景下，外贸业充分借助万洲国际的全球资源，发挥中外协同优势，丰富进口品类，扩大对外销售，全年进口肉外销量同比实现逆势增长。

（六）养殖业经营水平改善，全年业绩未能扭亏

养殖业指标逐季改善，成本逐季下降、利润逐季减亏，其中：养猪业全年生猪出栏量同比下降，四季度生猪养殖成本等指标较年初明显好转，取得一定成效，但与行业先进企业比仍有差距；养鸡业全年毛鸡出栏量同比增长，欧指在四季度创下单季度历史新高，四季度经营实现扭亏为盈；宰鸡业围绕加工增值和销售增值，持续提升管理，加强产销对接，12 月份实现扭亏为盈，逐步进入良性发展轨道。

四、2025 年工作计划

2025 年，国家把“大力提振消费”放在首要位置，随着一系列经济政策协同共振、精准发力，各项扩内需、促消费举措持续落地，将

激发居民消费活力与动力，为食品企业在新时期健康发展创造条件、提振信心。公司将继续坚持“产业化、多元化、国际化、数字化”战略，深度研判市场形势，精准施策、创新求变，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”核心经营方针，围绕消费需求，推出更多更具创新性、高品质和性价比的产品，聚焦资源加大推广力度；提升专业化运作，深挖传统渠道潜力，释放新兴渠道潜能；加强网点开发，织密销售网络，提高终端质量，多措并举促进规模提升，保障企业盈利水平。

（二）生鲜品做好“六个结合”，扩鲜销上规模

公司生鲜品业将围绕“六个结合”核心运营思路，深度研判行情，准确把控节奏，高效调配资源，精准对接需求，实现降成本、提效率、增效益；加大市场投入，加强渠道开拓，推进门店建设，升级终端服务，实现拓网络、增网点、扩规模，巩固和增强企业的市场竞争力。

（三）加强养殖业管理，提效益促经营

公司养猪业和鸡产业将加快整顿提升，提高过程指标，降低运营成本，改善经营质量，增强盈利能力，实现产业均衡发展，提升公司肉类产业链的综合竞争力，为公司实现产业化、多元化发展打下坚实基础。

（四）推进餐饮业发展，拓新渠上规模

公司餐饮业将积极对接需求，加强产品开发，提升定制化服务，

拓展 B 端业务规模；加快销售渠道开拓，推进熟食门店建设，加大产品铺货，提升 C 端市场份额，推动餐饮业快速发展。

（五）加快网点扩增，夯实上量基础

公司将借助数字化手段积极推进网点开发，挖掘潜在网点，填补空白区域，扩大市场版图；加强终端管理，升级市场服务，提升运营水平，构建高质高效的销售网络，有力支撑产销规模扩张。

（六）推动营销升级，厚植品牌优势

公司将在营销创新和品牌升级方面持续发力，深度剖析市场动态，研究年轻消费群体喜好，推动产品与品牌年轻化；积极探索多元化的营销模式，开展更富有新意的宣传活动，使品牌更加贴近年轻消费群体，塑造更有活力、更具亲和力的品牌形象。

（七）加快数字化革新，促进效能提升

公司将全面推进数字化建设，在工业生产方面，继续推进自动化升级与智能化改造，提高生产效益；在市场运营方面，加快推动营销数字化落地，充分利用云商、智店、企微等工具，激发终端活力；在管理创新方面，加强飞书的推广应用，提升运营效率；通过各项数字化举措的快速推进，为企业实现高质量发展注入强大动能。

（八）完善人才发展体系，壮大企业人才实力

公司将不断加强人才队伍建设，秉持开放理念，加强专业人才引进，持续为企业注入新鲜血液；坚持人尽其才、人岗相适的原则，做好人才培育与选拔，为优秀人才提供广阔的发展空间，持续壮大企业

人才实力。

（九）筑牢安全管控防线，护航企业稳健发展

公司将始终把安全管理放在首位，持续健全内控体系，强化风险防控机制，全方位保障企业食品安全、生产安全、环保安全、财产安全和法律安全，积极践行可持续发展理念，不断提升 ESG 管治水平，树立行业标杆，实现稳健发展。

2025 年，企业经营的压力与挑战依然存在，公司将以坚定的信念、创新的思维、务实的行动，积极开拓进取，奋力谱写高质量发展新篇章！

河南双汇投资发展股份有限公司

董事会

2025 年 3 月 22 日