

# 河南双汇投资发展股份有限公司

## 2025 年度董事会工作报告

### 一、概述

2025 年，在外部环境复杂多变的背景下，企业发展面临消费需求疲软、渠道格局重构、市场竞争加剧的三重考验。双汇发展在董事会的战略指引下，坚守主业、锐意创新，以“产业化、多元化、国际化、数字化”为主线，全力应对各项挑战，发挥产业链优势、渠道布局韧性与精细化管控能力，整体经营保持稳健。

2025 年，公司全年肉类外销量 342 万吨、同比增长 7.8%，收入 594.6 亿元、同比下降 0.4%，利润总额 66.7 亿元、同比增长 0.2%，归母净利润 51 亿元、同比增长 2.3%。分季度看业绩呈现“前低、中稳、后扬”态势，在多重压力下实现了全年销量增长、收入和利润基本稳定的结果。

### 二、2025 年董事会履职情况

2025 年，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》《公司章程》和《董事会议事规则》的规定，切实履行股东会赋予的职权，共计召开 5 次董事会，召集并召开 2 次股东会，审议了公司定期报告、利润分配方案、增选独立董事、修订相关制度等 61 项议案，全体董事均以现场或视频方式出席会议，无缺席或委托出席情形。董事会在审议各项议案时，董事们凭借各自专业特长，对相关议题进行深入研讨，提出了诸多前瞻性意见，为企业长期稳健发展提供了保障。

2025 年，公司入选了“凯度 BrandZ 最具价值中国品牌 100 强”“中国民营企业 500 强”等榜单，并荣获“ESG 新标杆企业奖”“金曙光新质生产力奖”“河南肉类食品行业特别贡献企业”等多项荣誉。

### 三、2025 年工作回顾

2025 年，公司积极实施销售改革，提升薄弱产业经营，加强数字化赋能，

取得了一些较为亮眼的成绩：

### **（一）肉制品以专业化引领，创新改革实现多点突破**

肉制品顺应渠道变革趋势，着力推进专业化改革，新兴渠道包括即时零售业务、熟食业务、休闲零食业务、定制代工业务等销量同比均大幅增长，全年新兴渠道总体销量同比增长 31%，全渠道建设加速推进。

### **（二）生鲜品以差异化破局，销售规模重回增长轨道**

生鲜品充分发挥产业链优势，全力开拓市场扩网络，不断深耕线下渠道，加速布局线上渠道，实现营销模式新突破；积极推广气调产品、盒装产品、调理产品等小包装产品，精准匹配新兴渠道高端化、差异化需求，打造兼具市场潜力和盈利能力的产品组合；全年生猪屠宰量同比增长 27.7%，生鲜猪肉外销量同比增长 15.8%，规模重拾增长势头。

### **（三）禽产业以一体化增效，产业协同优势明显增强**

禽产业的养殖、屠宰及加工环节协同发力，养鸡业出栏商品鸡 2.4 亿只，同比增长 15.4%，养殖指标连续 6 个月创当月历史新高。宰鸡业围绕“做强 B 端、做大 C 端”的运作思路，加大市场开拓力度；聚焦“生熟结合、两个增值”的销售策略，加强高附加值产品推广，鸡调理品销量同比大幅增长。禽产业同比大幅减亏，经营质量显著提升。

### **（四）养猪业以精细化降本，生产绩效指标有所改善**

养猪业围绕降本增效目标，严抓管理细节，优化生产流程，强化成本管控，推动关键绩效指标持续改善，全年完全成本同比大幅下降，经营业绩明显减亏。

### **（五）数字化转型持续落地，赋能业务管理提质增效**

公司围绕“赋能业务增长、助力管理提效”核心目标，不断深化数字技术在各经营管理环节落地应用。管理端，全面推行线上协同办公，推动采购系统数字化、肉制品供应链可视化、财务无纸化等，通过在多个场景落地数字化实践，助

力管理提质增效；业务端，公司组建五个事业部数字化应用部门，服务下沉到一线业务。肉制品数字化团队通过实施渠道数字化和云商升级项目，完成网点清洗及标签化管理，为后续深化终端服务、提升渠道效能奠定坚实基础。

#### **（六）品牌金字塔初步成型，高端化与高性价比并进**

公司加强品牌建设，搭建了以“史蜜斯、双汇、富乐”为代表的品牌金字塔结构；将速冻品类细分为 Pro、经典和超值三大组合；聚焦健康赛道推出“简颂”，升级中式熟食礼盒“卤福斋”，围绕零食品类推广“汇小铺”，不断加强子品牌运营，逐步完善品牌矩阵，为精准对接细分市场确立基础。

### **四、2026 年工作计划**

2026 年，中国经济预计将延续复苏向好的基本态势，促消费政策持续实施，将为市场注入活力，但居民消费信心的完全恢复仍需过程，K 型消费趋势将愈发明显，消费升级与性价比需求并行。面对渠道、人群、产品加速分化的机遇与挑战，公司将重点抓好以下几项工作：

#### **（一）肉制品推进专业化改革，提升运作水平上规模**

肉制品业要深入推进专业化改革，围绕不同的消费需求和场景，实施针对性的提升举措，加快推进全渠道建设；深挖传统渠道潜能，稳住销量基本盘，释放新兴渠道潜力，打造增长新引擎；加快推进渠道数字化升级，借助数字化工具，精准开发市场，织密销售网络，升级终端管理，全力提升市场运作水平，实现规模回升。

#### **（二）生鲜品推行差异化策略，加强市场开拓扩规模**

生鲜品业要坚持推行差异化策略，发挥品牌优势，加快特约店建设，依托数字化赋能，升级门店运营管理，巩固核心竞争力；发挥加工优势，围绕“六个结合”，创新产品结构，针对传统渠道，通过降本增效，扩大市场份额，面对新兴

渠道，加强产品创新，提升盈利水平，力争规模快速增长。

### **（三）养猪业加强精细化管理，加快降本增效促经营**

养猪业要加强全过程精细化管理，聚焦核心指标，对照行业标杆，制定提升举措，抓好过程监督，保障执行效果；积极引入智能装备，提高智能化水平，构建科学高效的先进养殖体系，加快提升经营水平。

### **（四）禽产业夯实产业链基础，发挥产销协同增效益**

禽产业要夯实产业链基础管理，养鸡业要总结优秀经验，完善养殖标准化方案，加大考核激励力度，引导养殖指标再突破；宰鸡业聚焦“两个增值”，优化产品结构，加强渠道拓展，扩大销售网络，支撑产业盈利提升。

### **（五）产品创新聚焦多元需求，迎合消费趋势调结构**

公司将围绕多元需求、细分市场，深入开展市场调研，深度分析消费态势，优化产品创新机制，提高新品的市场契合度，推动产品结构向多元矩阵转型；积极对接 B 端定制化需求，完善产品研发流程，提高市场响应速度，助力定制化市场开拓。

### **（六）营销策划把握市场趋势，驱动品牌升级提效能**

公司将深刻把握当前消费市场、人群、渠道等变化趋势，大力推进营销模式创新，加大线上营销和数字营销力度，提升内容质量，增强情感共鸣，放大传播效果，实现销售转化；持续推进品牌金字塔战略，继续强化子品牌运营，深度布局细分市场，驱动品牌价值升级。

### **（七）数字化深植全流程赋能，推动提质增效助发展**

公司将积极拥抱技术变革，加快物联网、AI、BI 等前沿技术与企业运营的深度融合，启动 ERP 系统升级等项目，对业务流程升级再造，建立数据共享平

台，实现高效协同与智能决策；生产环节利用 AI 视觉识别、智能评估、自动化流程等技术，推动降本增效；销售环节深入推进渠道数字化建设，赋能网点开发和渠道运作，助力市场开拓。

#### **（八）人才管理强化梯队建设，优化发展机制增活力**

公司将全面升级人才管理体系，构建“精准引进、培训赋能、科学评价、动态优化”的人才管理机制，强化人才梯队建设，健全人才发展路径，打造高素质人才队伍，为企业在新时期实现高质量发展筑牢人才基础。

#### **（九）ESG 理念融入企业战略，践行责任担当创价值**

公司将持续健全可持续发展治理机制，将 ESG 理念融入战略制定到落地执行的全过程，深耕长期价值创造；建设环境友好型运营体系，致力于供应链低碳发展；构建科学的治理架构，提高治理的有效性与透明度；积极履行社会责任，为构建和谐社会贡献力量。

当下，外部挑战加剧与内部转型压力并存，公司将齐心协力，将目标分解，把责任压实，以坚定的决心和务实的行动，奋力开启高质量发展新征程！

河南双汇投资发展股份有限公司

董事会

2026 年 3 月 21 日