

证券代码：000048

证券简称：京基智农

## 深圳市京基智农时代股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研（含个人投资者来访） <input checked="" 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）
参与人/单位名称	方正证券-娄倩、邱星皓；长江证券 陈佳、高一岑、李剑；博时基金-骆家伟；华安基金-王旭冉；中银基金-丁戈、史彬；摩根士丹利华鑫基金-司巍；华宝基金-李慧勇；工银瑞信基金-杨广钊；平安基金-叶芊、刘杰；华夏基金-刘睿聪；汇添富基金-李威、雷鸣；招商基金-王岩；富国大通基金-秦墅隆；华商基金-常宁、陈凯、何奇峰；诺德基金-蔡思龙；安信基金-黄燕；农银汇理基金-钱大千；光大保德信基金-王凯；富荣基金-钟津莹；金元顺安基金-侯斌；创金合信基金-陈建军；格林基金-高雅；泰信基金-张振卓；泉果基金-柳蕊；中邮人寿保险-朱战宇、孙婉宁；君康人寿保险-宋强磊；建信信托-余雷；国信自营-余方升；海通自营-及晶晶；永安期货-童诚婧；兴银理财-王贤敏；华夏财富创新投资-程海泳；碧云资本-柯伟；坚果投资-盖伟伟；上海利位投资-冯鑫杰；东方港湾-刘政科；上海尚雅投资-韩红成；深圳裕晋投资-陈鑫等 83 名投资者
时间	2023 年 3 月 14 日晚
地点	在线
公司接待人员姓名	董事会秘书 尚鹏超 证券事务代表 肖慧
投资者关系活动主要内容介绍	<b>（一）公司介绍 2022 年度经营情况</b> 2022 年，公司实现营业收入 59.96 亿元，同比增长 86.12%；实现归属于上市公司股东的净利润 7.73 亿元，同比增长 98.56%。从营收主要构成来看，地产业务实现销售收入 27.07 亿元，占公司营业收入的 45%，同比增长 22%；生猪养殖板块实现销售收入 22.72 亿元，占公司营业收入的 38%，同比增长 1150%。从净利

润来看，地产业务实现净利润约 6.7 亿元；生猪养殖业务实现净利润约 0.9 亿元。

2022 年，公司累计销售生猪 126.44 万头（其中仔猪 25.67 万头），全年商品猪销售均价 19.71 元/kg；2023 年 1-2 月，公司累计销售生猪 26.81 万头（其中仔猪 4.73 万头），销售收入 3.73 亿元。截至 2023 年 2 月底，公司母猪存栏约 11.10 万头，育肥猪及哺乳仔猪存栏合计 91.89 万头。

## （二）问答环节主要交流问题

Q1：2023 年 1-2 月公司生猪养殖生产成本情况？成本变化趋势及原因？

A1：2023 年 1-2 月，公司生猪养殖平均生产成本为 17.42 元/kg，较上年末有所回升，主要系冬春交替期间受蓝耳、传染性胸膜肺炎等疫病影响，生猪存活率有所下降所致。

Q2：公司生猪生产成本的计算口径？2023 年的成本目标？

A2：生产成本包括生猪养殖过程中发生的饲料、人工、药品成本和固定资产及种猪折旧，不包括期间费用、种猪死淘损失及总部管理费用。公司制定的成本目标为 15.67 元/kg。

Q3：公司主要的生产指标如 PSY、育肥猪成活率等？肥猪出栏均重如何？

A3：2023 年 2 月，公司 PSY 为 24.3 头（若包括配种尚未分娩的贺州二期项目则为 23.3 头），育肥猪成活率为 85.7%，肥猪出栏均重为 113kg。

Q4：公司自繁自养楼房养殖模式的优势？是否考虑“公司+农户”的代养模式？

A4：在土地集约方面，公司楼宇聚落式立体养殖多采用 4 层以上楼房模式，与平层养殖相比可以显著节约土地面积；生产管理方面，公司养殖模式采用闭群、批次化生产，具有适度规模化、运作效率高等特点，同时能有效减少外来病原，提高猪群的健康度；生物安全方面，项目采用全进全出、封闭管理的方式，全程全密闭空气过滤，有利于生物安全防控，保障猪只安全。此外，公司楼房项目采用“6750”标准化生产线一体化养殖模式，人员相对集中且易于管理，从而人效较高。

公司持续关注并积极学习行业优秀经验，探索研究高质量的养殖模式，未来主要基于成本和经济角度考虑模式的选择。

Q5: 面对猪价下行, 公司未来的出栏和经营规划如何?

A5: 公司目前在建及已建成的项目布局产能超 200 万头。2023 年公司将围绕“专业化运营、精细化管理”的经营主题, 加强已投产项目的精细化管理, 持续提升项目管理水平与产能利用率, 力争达成出栏目标和批次化满负荷均衡生产; 同时保持对生猪周期、原料价格及政策变化的关注, 及时调整资金管理策略, 加强成本控制, 提升公司抗风险能力。

Q6: 公司 2022 年末应付账款和其他应付款显著增加的原因?

A6: 公司应付账款增加的原因为随着山海御园及山海公馆项目开发, 尚未结算的工程款增加; 其他应付款增加的原因则是随着地产项目的销售, 计提的土地增值税增加。

Q7: 公司地产项目的去化进度如何?

A7: 公司在售项目主要为山海御园及山海公馆项目。其中, 山海御园项目按照规划的时间节点销售, 至报告期末累计预售(销售)面积 132,745.38 平方米(金额 919,056.37 万元), 该项目于 2022 年 12 月底至 2023 年 1 月初期间分批次办理了集中入伙, 报告期内结算面积 43,162.69 平方米(结算金额 294,306.46 万元); 山海公馆项目住宅部分于 2022 年 6 月顺利开盘, 至报告期末累计预售(销售)面积 15,951.97 平方米(金额 105,948.26 万元), 该项目预计自 2023 年下半年开始逐步进行交付, 售房合同约定最迟交付时间为 2023 年 12 月, 具体交付及收入结转情况受实际工程进度及销售情况影响。

Q8: 可否介绍一下公司生猪养殖团队? 对养殖场场长及员工如何进行考核?

A8: 公司生猪养殖项目管理团队成员均为具有多年集团化专业养殖运营管理经验的专家及人才。其中, 公司副总裁兼首席运营官吴志君先生在生猪养殖行业全面管理和深耕多年, 经历和跨越过多个猪周期, 具备丰富的养殖管理经验; 技术研究院院长张桂红教授以行业及学术前沿技术指导、完善企业生产技术体系, 全面把控生物安全; 副总裁谢永东先生及副总裁王鸿鹤先生则在营养技术、规划设计、设备管理、环保处理方面具备丰富的管理及实践经验。项目中层管理人员初期主

	<p>要系从行业内引进的有集团化养殖经验的高素质专业管理及技术人才，后续则逐步从现有团队中通过系统培养选拔；对于基层人员，则在固化岗位职责、贯穿业务流程的基础上，通过社招及管理培训生等模式持续引入人才，加强人才储备，助推公司业务发展。</p> <p>公司侧重于对生产指标进行考核：对于养殖场场长、技术员等技术管理人员，以成本指标为主，结合产量指标进行考核；对养殖场饲养员，则主要对产量指标进行计酬考核。</p>
附件清单（如有）	无
披露日期	2023年3月15日