

证券代码：002567

证券简称：唐人神

唐人神集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	2022 年年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，面向全体投资者。
时 间	2023 年 5 月 9 日 15:00—17:00
地 点	公司总部三楼会议室
上市公司 接待人员姓名	公司总裁陶业先生、董事会秘书孙双胜先生、财务总监杨志先生、独立董事赵宪武先生、保荐代表人吴坤芳先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 5 月 9 日（星期二）下午 15 点至 17 点通过“价值在线”提供的网上平台举行 2022 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问题回复环节主要内容如下：</p> <p>1、今年公司生猪出栏量与去年相比预计有什么变化？ 回复：您好，公司 2022 年出栏生猪 215.79 万头，其中肥猪出栏量 189.03 万头，占比 87.60%，同比增长 106.66%。随着公司不断加大对生猪养殖产业的投资、人才培养、营运管理等力度，公司养猪规模将会不断扩大，2023 年计划生猪出栏 350 万头。</p> <p>2、贵公司聚焦消费区养猪目标，是否会导致养殖成本上升？又会如何应对完成该目标时的风险？ 回复：您好，结合生猪价格、原材料价格、消费习惯、经济发展等综合因素，公司确定了以广东、湖南等南方消费为重点发展方向战略，上述区域具有猪价高等特点。为应对生产经营过程中的风险，公司始终坚持生猪全产业链经营和稳健发展策略，打造低成本竞争体系，推进数字化转型，提升生产经营效率，控制资金风险，实现公司稳健快速发展。</p> <p>3、请问公司主要围绕怎样的产业链进行生产经营的？是否会有创新？ 回复：您好，感谢您的提问。公司始终坚持“生物饲料、健康养殖、品牌肉品”的全产业链经营理念，按照生猪全产业链思路布局，即公司在</p>

某一区域内，分步骤发展饲料、养猪、肉品三大产业，饲料产业可为养殖产业提供高性价比的产品；养猪产业可为下游屠宰加工企业提供安全可溯源的生猪；肉制品产业可平滑猪价波动风险，增强盈利能力，形成较强的生猪全产业链竞争优势。

4、目前行业的下游需求情况是怎么样的？

回复：您好，随着去年底国内各地复产复工，国内经济形势逐步向好，消费信心回稳，猪肉消费需求有望逐渐回升。

5、2021年和2022年的能繁母猪存栏是多少呢？还有断奶成本和育肥猪单位完全成本是多少？

回复：您好，公司能繁母猪保持整体增长趋势，2021年末、2022年末生产性生物资产分别为3.21、5.95亿元。公司2022年养殖业务毛利率为15.28%，比上年同期增加17.88%。公司生猪完全成本主要由饲料、人工、折旧、疫苗、防疫、各种费用（财务、销售、管理等费用）等构成，公司通过优化饲料配方、降低原料采购价格、优化免疫程序、提升猪群健康度等方式持续降低生猪养殖成本。

6、请问领导，现阶段咱们生猪的养殖成本是怎么样的？

回复：您好，公司生猪完全成本主要由饲料、人工、折旧、疫苗、防疫、各种费用（财务、销售、管理等费用）等构成，公司通过优化饲料配方、降低原料采购价格、优化免疫程序、提升猪群健康度等方式持续降低生猪养殖成本。

7、2022年生猪育肥存活率和全程存活率是多少呢？

回复：您好，随着公司内部管理加强，同时通过提升饲喂技术、优化免疫程序、提升猪群健康度等，公司生猪存活率持续提升。

8、公司在生猪养殖方面的核心竞争力是什么？

回复：您好，感谢您的提问。公司生猪养殖的核心竞争力主要体现在以下方面：1、种猪优势。公司养猪业务集“种猪选育、种猪扩繁、商品猪饲养”于一体，采用核心群-扩繁群-商品群的繁育体系，建立品质优先的育种体系，公司在2020年引进1400头曾祖代新丹系种猪，经过2年多时间的培育，逐步完成了“新美系”向“新丹系”的过度的高性能育种体系，可满足1000万头商品猪生产需求。2、供应链优势。公司饲料产业规模提升，对原料采购的需求量更高，公司充分发挥集中采购优势，针对玉米、豆粕等大宗原料，发挥规模化采购优势。同时，公司运用国内领先的生猪健康养殖营养调控技术，针对不同生长阶段的生猪，动态调整不同的饲料营养的配方，实现精准营养。3、楼房智能养殖技术优势。公司当前较为熟练的掌握了通风、防疫、环保等楼房养猪技术，采用一体化设计方案，采用“一区两点三段”饲养模，做好生物安全防控。4、数字信息化技术优势。公司持续加大对养殖业务的信息、智能化投入建设，将流程、制度标准化，将生产、管理清单化，提升员工整体专业化水平，充分利用现代化技术水平提升生产效率。5、

资金优势。公司充分发挥上市公司融资平台优势，利用再融资等多种形式募集资金，支持公司产业发展。6、管理和人才优势。公司已形成了以陶业总裁为核心的年轻化、专业化的经营管理团队，引进和培养了遗传育种、兽医、饲料营养、销售、生产管理等领域优秀人才，形成了本科、硕士、博士等不同层次的专业人才梯队，人才后发优势和团队竞争力居于行业领先地位，并通过应知应会来提高员工的专业技能与综合素质。

9、能否详细介绍一下贵公司的发展战略目标和经营管理模式？

回复：您好，公司围绕“生物饲料、健康养殖、品牌肉品”三大主营业务，按照“产业生态化、组织平台化、人才合伙化、领导赋能化、要素资源社会化、营运数智化”指导方针，按照“专业运作、产业协同、共同发展”的生猪全产业链经营运作思路，实现“TRS 313 追梦工程”，实现“全球最卓越的生猪全产业链经营农牧食品企业”的伟大梦想。公司坚持生猪全产业链经营，饲料产业为养猪产业提供最低成本的饲料，为养猪的精细化饲料提供技术支持；肉品产业提升养猪产业的生猪附加值，拓宽下游产业链，平滑生猪价格波动对公司利润的不利影响。通过内增外延式发展壮大公司养猪、饲料、肉品产业，不断扩大饲料、养猪、肉品业务规模。具体内容详见公司披露的定期报告。

10、请问去年年底能繁母猪和生猪的存栏数分别是多少？

回复：您好，去年公司新丹系种猪逐步投产，甘肃核心原种场生产的母猪陆续扩充到湖南、广东、云南等猪场，2022年末生猪存栏165.1万头，2022年末公司生产性生物资产5.95亿元，较期初增加了85.18%。

11、请问公司未来的业绩增长点是什么？

回复：您好，公司始终坚持“饲料、养猪、肉品”的生猪全产业链经营，未来业绩增长点主要在于公司产业规模不断提升、技术与产品不断创新与低成本控制体系的不断完善。为此，公司积极推动三大战略转型任务，加大饲料、养殖、肉品三大产业技术创新，不断推进“协同云、供应链云、生产云、销售云、财务云”的数字化转型建设，稳步释放消费区域生猪产能做好种猪繁育工作，做好生物安全防控，完善建设生猪养殖低成本管控体系；饲料业务将加快业务转型，迭代升级饲料营养技术，推广低蛋白日料技术，调整饲料产品结构，以高毛利的高性价比的饲料产品为主打方向，加快饲料销售渠道调整，加大对中大规模猪场的开发力度；肉品产业加大对风味肉品技术和预制菜技术的投入力度，围绕中式风味产品和湘式预制菜，打造符合消费者口味的安全放心肉制品和预制菜。

12、公司养殖所需要的饲料都是自供吗？

回复：您好，是的，随着养殖业务规模的不断扩大，公司饲料业务板块及时调整生产管理模式，做好内供饲料的配套服务，结合公司养殖业务的模式和特点，进行产品研发，实现了分阶段的精确饲养。同时，饲料生产基地持续做好生物安全防控工作，稳定生产，保证饲料品质。

	<p>13、目前，生猪价格不尽人意，贵公司是否有减产的计划？</p> <p>回复：您好，感谢您的提问。随着公司不断加大对生猪养殖产业的投资、人才培养、营运管理等力度，公司养猪规模将会不断扩大，计划 2023 年实现生猪出栏 350 万头，最终实际出栏量以公司披露的生猪出栏简报或者定期报告为准。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 9 日