

证券代码：002548

证券简称：金新农

## 深圳市金新农科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20240229

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>                            |
| 参与单位名称及人员姓名   | 华创证券 顾超、张皓月；东方基金 房建威；<br>九泰基金 李仕强；中信建投基金 刘岚；上银基金 林竹；<br>开源基金 刘智博；人保养老 徐椰香；鑫垣基金 史彬；<br>辰阳投资 万方（以上排名不分先后）<br><b>重要提示：</b> 参会人员名单由组织机构提供，公司无法保证参会单位、人员的完整性、准确性，请投资者注意。  |
| 时间            | 2024年2月29日下午 15:00~16:00   |
| 地点            | 公司董事会秘书办公室   |
| 上市公司接待人员姓名    | 副总经理兼董事会秘书：翟卫兵<br>证券事务代表：唐丽娜   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、请问公司不同分公司/猪场养殖效率或者完全成本之间的差距是多少？造成差距的原因有哪些？</p> <p>【回复】：不同猪场的成本差异还是比较明显的，主要跟猪场性质（如种猪场的商品猪配套不足，且多为二元商品或阉公商品猪）以及猪场的新旧有一定关系。</p> <p>2、请问公司对提升全群成活率和配种分娩率等生产指标有哪些措施？</p> <p>【回复】：一是严格执行养殖标准化流程，落实批次化管理；二是提升种猪育种技术；三是提升执行力，不仅要提高猪场场长们的专业能力还要提高其管理能力。</p> <p>3、请问公司如何看待 1-2 月仔猪价格的上涨？</p> <p>【回复】：每年上半年是仔猪补栏的高峰期，价格通常会</p> |

高于下半年，但今年上涨略早一些，可能跟去年末的生猪疫情有一定关系。

**4、当前仔猪价格上涨而商品猪价格仍较低迷，请问公司出栏结构是否有调整，是否会提高仔猪占比？**

**【回复】：**公司仔猪优先满足内部猪场需求，富余的仔猪再外销，但仔猪价格很高的话，也会适当增加外销。

**5、请问公司未来的出栏目标和出栏结构情况？**

**【回复】：**出栏数目前不是公司最重点关注的指标，公司着重关注的三大指标是营业收入、成本和利润。出栏量和结构会根据市场情况适时调整。

**6、公司强调未来两年生猪业务追求平稳发展和成本的下降，是在周期底部高质量发展的理念体现。请问公司当前的现金储备如何？**

**【回复】：**一方面公司与金融机构合作良好，公司的良好诚信获得长期合作的金融机构的充分认可；另一方面，公司有控股股东的长期支持，相信公司会穿过猪周期。

**7、行业整体资产负债率都在上升，请问银行是否有针对此情况对公司采取收紧授信的行为？**

**【回复】：**目前没有。

**8、请问公司当前资本开支的主要投向？**

**【回复】：**目前没有大的资本性开支计划。资本开支主要用于一些必须改造的或目前正在进行的项目。

**9、请问公司当前养殖团队人员构成和储备是怎样的？养殖团队人员的主要考核指标是什么，能否有效激励一线员工？**

**【回复】：**公司养殖团队目前管理人员比较精简，生产人员根据猪场规模进行配置，目前公司逐步加大专业院校毕业的养殖人员占比，也加强对一线场长的培养。养殖团队人员的考核指标主要为各项生产指标，超额达成目标有相应奖励。

**10、当前养殖行业仍处于周期底部，养殖主体现金流较**

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>为紧张，请问公司对饲料应收账款有什么管理措施？</p> <p>【回复】：公司饲料主要通过经销商销售和直销销售。经销商销售基本上采取现款结算，直销销售给予信用好的集团客户 30 天左右的账期。每季度末特别是年末公司会加大对应收账款的回款管理与考核。</p> <p>11、玉米、豆粕等原材料价格有一定下降，请问这是否有助于公司饲料单吨净利润的提升？</p> <p>【回复】：饲料价格是根据成本定价，在成本基础上确定“配销差”，因此原材料价格下降对饲料单吨净利润影响不大。</p> <p>12、公司 2023 年饲料销量实现较好增长，请问公司饲料增量主要来源的饲料品类、销售区域？</p> <p>【回复】：公司的饲料产品为猪用饲料，增量来源于广东、广西和四川区域。</p> <p>13、请问公司目前与相关方合作建立饲料合资公司的进度怎样？另外 1 月份公司饲料销量增长主要来源于合资公司还是原有子公司？</p> <p>【回复】：已经有 3 个合资公司开始运营了，其他的还在进行中。1 月份的销量增长既有来源于原有子公司也有来源于合资公司，来源于合资公司的增长更多一些。</p> <p>14、请问公司 2024 年饲料销量增长的目标是多少？采取哪些增长策略？</p> <p>【回复】：力争增长 30%-50%。主要采取增加饲料销售人员、加强对销售增量部分的激励、扩增合资公司（以扩大产能不足区域的市场销售额）等策略。</p> |
| 说明       | 为节约篇幅，本记录表未列出不同场次重复的问题和回复。本次投资者交流活动未涉及应披露的重大信息。   |
| 附件清单(如有) |   |
| 日期       | 2024 年 2 月 29 日   |