

证券代码：002299

证券简称：圣农发展

福建圣农发展股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	通过全景网“投资者关系互动平台”(网址： https://ir.p5w.net) 参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 8 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(网址： https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长 傅光明 独立董事 何秀荣 董事、董事会秘书、副总经理 廖俊杰 财务总监 林奇清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问林总，公司一直说管理水平提升，养殖指标创新高，请用具体数据说明下近 5 年公司管理水平不断提升，养殖成绩提升？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司每期年报中经营讨论与分析中有详细披露主营业务成本的明细构成，请自行查阅。感谢您的提问！</p> <p>2、公司 2024 年 C 端会有几个新产品推出，我看到仙坛也开始抖音直播卖 C 端，民和去年抖音做的也很好，竞争不断加大情况下，公司有没有应对之策？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司将在 C 端产品端持续推动大单品打造，同时探索横向新品类布局。</p>

营销端，不断加强全渠道建设；并通过消费者行为及决策路径，继续扩大品牌资源投入，全面提升品牌影响力。感谢您的提问！

3、请问下廖总，目前饲料价格变动对公司利润的影响非常之大，饲料成本这方面公司未来有木有什么新举措能给稳定饲料大幅变动给公司带来的不利影响？如果具体有是否可以量化下能带来每吨肉鸡成本多少的下降？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司通过大宗商品原料替代、饲料配方进一步优化，一定程度上降低了原材料涨价的冲击，同时，将持续通过饲料加工工艺调整使得饲料吨加工成本取得进一步改善。感谢您的提问！

4、公司在宠物食品赛道有什么样的业务规划？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司关注到宠物赛道的快速增长，但公司目前主要为下游宠物食品企业提供原料供应服务。

5、廖董您好！公司目前正在加快数字化转型，可否详细介绍一下“SAP 智慧农场”项目的具体运作模式？谢谢！

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司“SAP 智慧农场”项目是一套覆盖公司全产业链的生产管理、物流管理、环境监控、成本管控、质量追溯、业务流程体系及即时的数据统计分析平台。借助 SAP 上线，将打通公司产业链间数字化链路，为公司管理提升提供科学依据及支撑。感谢您的提问！

6、请林总详细讲一下 2017 年至 2023 年，公司肉鸡养殖剔除饲料和鸡苗成本下，每吨肉鸡养殖成本的具体情况？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司每期年报中都有详细披露主营业务成本的明细构成，请自行查阅。感谢您的

提问！

7、你好傅总，请问对 2024-2025 年鸡肉价格如何预计？会不会有新的农业周期？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！市场波动我们无法左右，公司始终专注做好主营业务，不断提升管理水平。

8、公司股价从 33 元左右跌至 14 元左右，跌去了 56%左右，为啥公司不进行增持股票？特别是 2023 年至今年年初，整个沪深股市大多家企业都在积极保护中小投资者利益提振信心增持股票，可是一直没见贵公司行动及表态？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持通过稳健经营及发展来提升公司的内在价值，与投资者共享公司发展成果。感谢您的提问！

9、董事长您好！公司目前正在加快数字化转型，可否详细介绍一下“SAP 智慧农场”项目的具体运作模式？谢谢！！

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司“SAP 智慧农场”项目是一套覆盖公司全产业链的生产管理、物流管理、环境监控、成本管控、质量追溯、业务流程体系及即时的数据统计分析平台。借助 SAP 上线，将打通公司产业链间数字化链路，为公司管理提升提供科学依据及支撑。感谢您的提问！

10、廖总，宠物饲料市场前景不错，公司有没有开发这方面的计划？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司关注到宠物赛道的快速增长，但公司目前主要为下游宠物食品企业提供原料供应服务。感谢您的提问！

11、请问董事长对市值千亿还有信心吗？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司管理层对未来持

续稳定发展充满信心，我们也坚信公司的发展肯定会在资本市场有所体现。感谢您的提问！

12、公司未来如何提高投资者实实在在的回报？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视对投资者的合理回报，上市以来已实现回报股东金额累计达 62.46 亿元（含分红 59.95 亿元及股份回购 2.51 亿元），占公司累计归母净利超 60%，近五年股息率位居 A 股前列。公司管理层将继续坚持做好公司生产经营管理，提质增效，以更好的业绩回报广大投资者。感谢您的提问！

13、公司销售毛利率 10.56%是否太低了。公司短期借款 62.08 亿是否太高了。公司今后将如何注意并解决这两方面问题？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司面临国际形势错综复杂，行业竞争格局不断变化，始终把握高质量发展主线，稳定业绩基盘。面对市场环境的剧烈变动，全面推进精细化管理、推动数字化转型，着力增强自身造血能力，提质增效，围绕董事会的经营决策，公司战略上持续构筑全产业链生态系统，以种源优势、成本领先、大食品规模服务能力，致力于实现客户和消费者的价值创造。2023 年全年实现营业收入 184.87 亿元，连续多年保持稳健增长，全产业链优势进一步巩固，内部管理效率进一步提升，紧密围绕成本领先和产品价值最大化两条主线提升精细化管理程度和执行力。短期借款增加主要是公司融资成本低，为降低采购成本，公司缩短供应商付款账期，增加银行贷款用于采购资金的支出；另外公司 2023 年坚定按照“十四五”规划，逆势扩产，全年实现资本支出 17.65 亿元，在产业链各环节持续有计划的进行固定资产投资，且年内非同控方式并购甘肃圣越子公司，白羽鸡产能超 7 亿羽；未来我们将继续推动成本领先、进一步提高“圣泽 901”的市场份额，做大做强食品业务线。感谢您

的提问！

14、请问傅董，公司目前圣泽 901PLUS 在所有种鸡中占比是多少，多久能够全部使用圣泽 901PLUS 这个品种，最后预计使用了这个品种能给公司饲料成本降低多少？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司正逐步提升圣泽 901Plus 的使用占比，圣泽 901Plus 在料肉比、产蛋率、生长速度、抗病 4 项指标上全部达到国际领先水平，按棚前称重口径计算，其平养条件下料肉比达 1.42，料肉比较之前实现 0.05 的改善。圣泽 901Plus 的使用，能够有效提升公司养殖效率。

15、廖俊杰总你好，请问 2023 年圣农发展实际屠宰多少亿羽，2024 年预计公司圣农发展预计屠宰多少亿羽（实际权益的）？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年鸡肉生食销售量 122.28 万吨，基础调理品销售量 4.45 万吨，深加工产品销售量 25.36 万吨，分别较 2022 年增长 7.16%、23.64%和 27.96%。2024 年将在此基础上继续保持增长，详情请关注公司每月披露的销售情况简报，感谢您的提问！

16、你好，傅董事长，现在行业内祖代鸡的供需情况如何

公司领导回答：尊敬的投资者您好，一方面，因国外禽流感等因素影响，未来国外引种依然有一定的不确定性。另一方面，国内优质种源不断迭代升级，尤其是以圣泽 901 为代表，有效弥补了国内优质种源的短板。

17、种鸡出口 24 年预计有多少业绩？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！涉及未披露信息，请关注公司公告内容，感谢您的提问。

18、请林奇清总详细告知 2017 年至 2023 年，肉鸡养殖环节，每年单吨净利润是多少（元/吨）？2017 年至 2023 年，剔除饲料和鸡苗成本后肉鸡养殖单吨成本，每年单吨养殖成本是多少（元/吨）？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司每期年报中都有详细披露主营业务成本的明细构成，请自行查阅。感谢您的提问！

19、请问副总经理，海外有没有布局增长空间怎么样？，食品端会不会受到消费降级的影响还有多大增长空间？最近鸡肉一直在跌，是不是 2024 业绩会下行？行业产能过剩，有啥应对措施吗？再问一下千亿市值未来可期吗？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！2023 年中国餐饮市场规模突破 5 万亿，同时满足个人消费者需求的预制菜方兴未艾，公司在公司大食品战略的指引下，坚持 B、C 端双轮驱动，实现 B 端和 C 端渠道的全覆盖，未来增长空间依旧广阔。公司管理层和全体员工对公司长期健康发展充满信心，感谢你的关注。

20、请问三月底公司股东人数是多少？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！截至 2024 年 3 月 29 日，公司股东户数为 40283 户。感谢您的提问！

21、节后猪价已经有了一定幅度的上涨，鸡价为何一直难有起色？公司对今年的鸡价行情走势有何判断？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！市场波动我们无法左右，公司始终专注做好主营业务，不断提升管理水平。感谢您的提问！

22、一定要管理好食品安全和预制鸡肉产品的质量。

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，圣农始终将食品安全放在第一位，圣农会持之以恒地为国人提供健康、安全的动物蛋白供应。

23、plus901 是否已经开始投放市场，进展如何？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！目前圣泽 901 凭借着不逊色于外国种源的性能，在下游客户群体中已建立起一定的口碑，2023 年实现 901 万套的销售量。目前圣泽 901Plus 生产性能已达国际领先水平，随着下游客户对圣泽 901Plus 的接受度不断提高，以及圣泽 901Plus 产能不断释放，未来增长空间广阔。

24、您好，请问贵公司 2023 年取得白羽鸡方面的研究突破，研发投入占比大吗？接下来有计划继续增大研发投入吗？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司正逐步提升圣泽 901Plus 的使用占比，圣泽 901Plus 在料肉比、产蛋率、生长速度、抗病 4 项指标上全部达到国际领先水平，按棚前称重口径计算，其平养条件下料肉比达 1.42，料肉比较之前实现 0.05 的改善。圣泽 901Plus 的使用，能够有效提升公司养殖效率。

25、2025 年 10 亿羽产能如何实现，未来能做到 20 亿羽吗？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司在 2023 年完成两笔投资包括对甘肃圣越农牧的控股以及对安徽太阳谷食品的参股，目前养殖产能已超 7 亿羽，在未来将主要以收并购的方式进行产能扩张，感谢您的提问。

26、请问今年一季度的经营情况怎么样？食品十厂什么时候投产？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司一季度按着既定的生产经营计划稳步进行；食品十厂预计今年二季度投产。

感谢您的提问！

27、公司如何提高投资者回报？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视对投资者的合理回报，上市以来已实现回报股东金额累计达 62.46 亿元（含分红 59.95 亿元及股份回购 2.51 亿元），占公司累计归母净利超 60%，近五年股息率位居 A 股前列。公司管理层将继续坚持做好公司生产经营管理，提质增效，以更好的业绩回报广大投资者。感谢您的提问！

28、李总，2023 年公司 C 端收入多少，净利多少？牛羊肉相关业务亏损多少？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司全面推进大食品战略，食品板块全年含税收入超 80 亿，近 5 年复合增长率达 22%，其中自有品牌收入占比逐步提升至 27%。同时，我们不断加强精细化管理，通过双优客户拓展、系统客户分层管理等举措，食品板块盈利能力不断增强。在 C 端品牌建设上，凭借对消费人群需求和使用场景的深刻洞察和快速捕捉，我们重新明确了“精致生活家”的品牌目标消费人群定位；同时，在营销层面，在夯实现阶段“圣农=炸鸡”的品牌心智基础上，加大了 C 端自有品牌的营销力度，实现了包括对梯媒、地铁广告、社交媒体等全域营销覆盖，以期强化自有品牌影响力和消费者心智；产品端，我们根据新品牌定位精简 SKU、优化产品结构，聚焦核心单品打造，报告期内成功打造第四支年销售额破亿大单品，同时，爆品销售收入同比增速超 40%。2024 年，我们将继续坚持 BC 端双轮驱动，聚焦双优客户，重点发展自有品牌，加大资源投放力度，全面提升品牌形象并进一步提高 BC 端渠道渗透率。感谢您的提问！

29、业绩不错，怎么股价反下跌？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！二级市场股价受多重因素影响，存在不确定性，公司高度关注二级市场股价表现及股东长期回报，并持续以高质量发展为主线做好经营管理工作，提升公司价值的同时回馈投资者，感谢您的提问！

30、请问领导：公司披露 SZ901plus 综合性能国际领先，为何销量增长不高？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！目前圣泽 901 凭借着不逊色于外国种源的性能，在下游客户群体中已建立起一定的口碑，2023 年实现 901 万套的销售量。目前圣泽 901Plus 生产性能已达国际领先水平，随着下游客户对圣泽 901Plus 的接受度不断提高，以及圣泽 901Plus 产能不断释放，未来增长空间广阔。

31、你好副董事长，圣农现在还有采购国外的祖代鸡吗？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司自 2019 年起就便开始使用自有种源进行生产经营，目前公司百分百使用自有种源“圣泽 901”，不再采购国外种鸡。公司是国内首个打破国外企业在种源上的垄断、批量供应国产父母代种鸡雏的企业，同时不断迭代更新，进一步优化“圣泽 901”配套系综合性能，成功研发并推出了“圣泽 901plus”，在保持父母代种鸡、商品代肉鸡性能和原种鸡疾病净化水平不变的情况下，降低料肉比，提升养殖综合效益。感谢您的提问！

32、c 端 2023 年营业额是多少？毛利率多少？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司全面推进大食品战略，食品板块全年含税收入超 80 亿，近 5 年复合增长率达 22%，其中自有品牌收入占比逐步提升至 27%。同时，我们不断加强精细化管理，通过双优客户拓展、系统客户分层管理等举措，食品板块盈利能力不断增强。在 C 端品牌建设上，

凭借对消费人群需求和使用场景的深刻洞察和快速捕捉，我们重新明确了“精致生活家”的品牌目标消费人群定位；同时，在营销层面，在夯实现阶段“圣农=炸鸡”的品牌心智基础上，加大了C端自有品牌的营销力度，实现了包括对梯媒、地铁广告、社交媒体等全域营销覆盖，以期强化自有品牌影响力和消费者心智；产品端，我们根据新品牌定位精简SKU、优化产品结构，聚焦核心单品打造，报告期内成功打造第四支年销售额破亿大单品，同时，爆品销售收入同比增速超40%。2024年，我们将继续坚持BC端双轮驱动，聚焦双优客户，重点发展自有品牌，加大资源投放力度，全面提升品牌形象并进一步提高BC端渠道渗透率。感谢您的提问！

33、林总，请问公司2023年资产减值损失的大额亏损主要原因是什么？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。23年资产减值损失大额亏损主要是牛肉原料、牛肉产品、鸡肉产品、鸡肉制品和肉鸡的跌价损失增加所致。感谢您的提问！

34、您好！我来自四川大决策，一季度鸡肉价格走低，且猪肉价格低位也限制鸡肉的替代消费空间，请问公司一季度业绩同比是否会下降？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！请关注公司后续披露的一季度报告，感谢您的提问！

35、公司各项借款的平均利率是多少？有没有优化空间？

公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司始终注重财务健康与资金安全，兼顾流动性充裕与资金成本的优化。多年来，公司账面资金充裕，经营性现金流稳健，报告期内公司经营

	<p>活动现金净额为 22.91 亿元，再同业企业中保持领先水平；此外，凭借 40 年来在业界积累的优质信用，使公司拥有大量尚未使用的授信额度，再确保授信资源储备充裕的同时，更是取得低至 2.3% 的新增融资成本。充裕的流动性、较低的融资成本结合多年的稳健经营，使公司能有效抵御系统性经济风险、应对行业周期性所带来的经营和财务压力。公司会更多的关注多种融资工具的组合，比如：使用票据融资工具，持续降低有息负债的融资成本。感谢您的提问！</p> <p>36、请问贵公司我要到哪个平台能买到您家的食品级的爪吃啊？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者，您好！您可以在各大电商平台找到公司旗舰店进行购买，感谢您对圣农产品的支持。</p> <p>37、希望贵公司食品多样化，新产品加快上市，更好满足新老会员的需求。</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的建议。</p> <p>38、公司食品加工厂，在运营的产能利用率是多少，设计产能能够消化 7 亿养殖产能中的多少？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者，您好！公司产能利用率保持在较高水平，感谢您的提问！</p> <p>注：所有交流内容均未涉及公司未公开的信息。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 9 日