

证券简称：播恩集团

证券代码：001366

## 播恩集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 <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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 彭家乐、陈浩然 天风证券 陈潇、吴艾琦 建信养老金 徐瑞 圆信永丰基金 沙巍然 永赢基金 王昕妍 前海开源基金 刘智博 南方基金 方云朋 东证资管 李彦诚 阳光资产 陆海畅
时间	2026年06月05日 09:00-12:00
地点	播恩集团股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长：邹新华 董事：肖九明 董事会秘书：曹思颖 证券事务代表：李林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司从“幼小动物营养供应商”向“母仔一体化营养专家”全面转型，这一战略升级背后的宏观产业逻辑是什么？目前转型已取得了哪些阶段性的成果？</p> <p>答：公司向“母仔一体化营养专家”转型，是基于对养殖业降本增效趋势的判断——母猪和仔猪的营养衔接是提升养殖效率的关键环节。阶段性成果包括：已系统构建覆盖种公猪、母猪到仔猪的全周期营养体系；核心产品“三催”母猪料（催情、催崽、催乳）于2025年11月获得行业“爆款饲料大单品”荣誉；TTT教槽料已迭代至2.0软颗粒版本。2025年猪饲料销售收入同比增长24.53%，体现了母仔一体化产品的市场认可度。</p> <p>2. 公司近期公告拟收购希杰旗下三家饲料公司，从宏观区域布局和品类互补的角度，这一收购对公司全国化产能布局和业务结构带来了哪些实质性的改变？</p> <p>答：若收购完成，公司将新增沈阳、天津、聊城三大生产基地，直接填补北方市场空白，形成“南北协同”的全国化产能布局。在品类上，标的公司以反刍料（肉牛料、奶牛料）为主，与公司现有的</p>

## 播恩集团股份有限公司

猪料主业形成互补，有助于公司快速切入反刍料这一新兴增长赛道。本次收购目前处于初步意向阶段，后续进展以公告为准。

**3. 公司2026年一季度实现扭亏为盈，归母净利润同比大幅增长。请问这一盈利改善的主要驱动因素是什么？公司在费用控制和成本管理上采取了哪些宏观层面的举措？**

答：2026年一季度公司实现营业收入3.45亿元，同比增长20.52%；归母净利润914.92万元，同比增长278.79%，实现扭亏为盈。盈利改善主要驱动因素：一是营收增长带来的规模效应；二是费用管控初见成效，一季度三费（销售、管理、财务）合计3244.08万元，三费占营收比9.41%，同比下降23.51%；三是新工厂产能爬坡带来的固定成本摊销压力开始缓解。公司将持续推进精益运营，优化费用结构。

**4. 公司2025年禽类饲料销售收入同比增长超过200%，这一增长是否体现了公司从猪料向多品类延伸的战略成效？公司在禽料领域已建立了哪些核心能力？**

答：2025年公司禽类饲料销售收入达到1.45亿元，同比增长233.64%，成为驱动营收增长的重要引擎。公司在禽料领域的核心能力包括：一是推出了覆盖蛋鸡育雏、育成、产蛋和淘鸡四个完整周期的营养产品；二是拥有独特的补钙技术体系（有机钙+25-羟基维生素D3+维生素K2），有效解决蛋鸡钙消化、吸收与沉积问题；三是利用菌酶协同发酵技术提升蛋鸡生产性能，延长产蛋高峰期、降低破蛋率。

**5. 公司明确“不与客户争利”，坚持不向下游养殖业延伸。这一宏观战略选择是基于怎样的产业判断？公司如何平衡主业聚焦与业务增长的关系？**

答：公司认为饲料与养殖是不同商业逻辑的行业，养殖环节周期波动大、风险高。公司坚持“不养猪”的战略定位，避免与客户形成竞争关系。在平衡聚焦与增长方面，公司主要通过三条路径：一是在猪料领域深耕高附加值的“母仔一体化”产品；二是向禽料、反刍料等非猪品类延伸，对冲猪周期波动；三是向上游合成生物学和添加剂领域拓展，提升技术壁垒。这些路径均围绕动物营养主业，不偏离核心能力圈。

**6. 公司2026年一季度研发费用同比增长超过30%，研发投入的主要**

**宏观方向是什么？公司如何确保研发投入能够持续转化为产品差异化和市场份额的提升？**

答：2026年一季度研发费用同比增长36.65%，主要投入方向为农业农村部饲料合成生物技术重点实验室的六大研究领域，包括饲用微生物资源收集、饲用氨基酸维生素合成、饲用益生微生物开发、微生物蛋白饲料资源开发、饲料生物发酵技术及生物发酵饲料产品研发。公司通过“研发—中试—产业化”的闭环机制确保转化效率，近年来已成功推出TTT2.0教槽料、“三催”母猪料、四驱双酸生物发酵料等差异化产品，并实现规模化销售。

**7. 公司提出“333战略”的全球化布局目标，目前已经开展了哪些具体的国际化探索？**

答：公司制定了“333战略”的全球化目标（中国市场、亚洲除中国以外市场、亚洲以外市场各占约1/3）。目前已开展的国际化探索包括：2026年与一家国际知名粮商签署战略合作协议，围绕动物营养、技术研发、供应链协同、数字化创新等领域达成合作，一家东南亚领先的食品与农业综合企业集团到访公司进行考察交流。这些合作与交流为公司了解海外市场、建立国际供应链渠道、探索潜在合作机会奠定了基础。公司目前仍处于国际化探索和积累阶段，尚未进行海外实质性投资。

**8. 面对原料价格波动的宏观风险，公司已经建立了哪些从采购、配方到销售端的应对体系？公司如何通过技术手段降低对单一原料的依赖？**

答：公司建立了多层应对体系：采购端，与供应商建立战略合作关系，强化全球原料采购能力，并辅以远期采购合同进行锁价管理；配方端，具备基于原料价格变化的动态配方优化能力，可在保持产品性能的前提下调整原料结构，同时通过合成生物发酵技术提升非常规原料的利用效率；销售端，采取“高进高出、低进低出”的定价策略，动态调整价格。

**9. 公司目前的资产负债结构和现金流状况如何？在完成收购希杰以及推进生物产业园建设等资本开支后，公司后续的再融资计划是怎样的？**

答：截至2026年一季度末，公司货币资金约2.55亿元，有息负债3.17

## 播恩集团股份有限公司

	<p>亿元。收购希杰的暂定交易价格为1.25亿元，资金来源为公司自有或自筹资金。赣州生物产业园项目也在按计划推进。公司目前正处在战略扩张期，未来将根据业务发展和资本支出需要，综合考虑多种融资方式。</p> <p><b>10. 公司在“母仔一体化”战略下，猪料业务聚焦前端料，禽料业务以蛋鸡料为突破口。请问公司选择这些细分赛道的宏观考量是什么？这些赛道相比大宗饲料有何不同？</b></p> <p>答：公司选择前端料和蛋鸡料等细分赛道，主要考量这些领域技术壁垒高、产品附加值高、客户对品质和服务的敏感度高于价格。相比大宗配合料，前端料（教槽料、母猪料）直接关系到仔猪存活率和母猪繁殖性能，客户愿意为更好的效果支付溢价；蛋鸡料则直接影响产蛋率和蛋品质量，尤其是延长产蛋高峰期对养殖效益影响显著。公司通过合成生物学、发酵技术等能力在这些赛道建立差异化优势，避免在低毛利的大宗饲料市场进行同质化竞争。</p> <p><b>11. 公司认为当前所处行业面临的最大的宏观挑战是什么？作为一家专注于差异化路线的上市公司，公司最具竞争力的护城河体现在哪些方面？</b></p> <p>答：当前最大的宏观挑战是行业产能过多和原料价格波动带来的盈利压力。公司最具竞争力的护城河体现在四个方面：一是技术壁垒，拥有农业农村部饲料合成生物技术重点实验室，在合成生物学和发酵技术领域形成先发优势；二是产品差异化，TTT教槽料、“三催”母猪料等高端产品毛利率显著高于公司平均水平；三是品牌口碑，在幼小动物营养领域积累了较高的客户认知度；四是战略定力，坚持“不养猪、不与客户争利”，专注主业，财务状况稳健。这些护城河支撑公司在行业调整期保持竞争力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年6月5日