

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：2025-001

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 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 21 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 杨翼飞 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、公司本期盈利水平如何？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年实现归属于上市公司股东的净利润 7.24 亿元，同比增幅 9.03%。</p> <p>2、公司之后的盈利有什么增长点？</p> <p>公司领导回答：从成本端来看，一方面，自有种源“圣泽 901plus”在产蛋率、生长速度、抗病性等指标上均达到国际领先水平，其料肉比指标在优于“圣泽 901”的基础上持续优化；另一方面，公司内部各环节精细化管理水平不断提升，将给公司带来显著的成本改善空间；从销售端来看，公司基于不同消费场景下的用户需求，构建了覆盖 B 端、C 端、F 端（工业客户）的全渠道业务体系，制定了有针对性的渠道策</p>

略、品类策略、产品组合策略，实现各渠道业务的全面增长。
感谢您的关注！

3、2025 年公司增量方面会有啥变化吗？或者经营方面的改善计划是什么，如何落地？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司将通过内部挖潜实现成本持续领先，巩固行业领先地位，延续全渠道销售策略，始终以客户需求为导向，进一步提升渠道渗透率。公司将进一步加大数字化转型的投入力度，紧跟行业技术迭代与发展趋势，继续重点关注人才及团队的培养，通过内培、外引提升组织和人才的厚度。公司将继续构建全产业链能力，实现客户的价值创造。感谢您对公司的关注。

4、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年实现归属于上市公司股东的净利润 7.24 亿元，同比增幅 9.03%。公司是亚洲最大的白羽肉鸡全产业链企业，具备全产业链优势、自研种源优势、产能规模化优势、大客户优势及资金成本优势等（详见公司 2024 年年报“第三节 管理层讨论与分析/三、核心竞争力分析”）。公司依托核心竞争优势，持续提升市场竞争力和抗风险能力，感谢您对公司的关注。

5、深加工食品的市场推广情况如何，特别是新推出的预制菜产品？未来在食品加工业务上有哪些新的产品规划和市场拓展策略？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，2024 年公司深加工肉制品产品销售量 31.69 万吨，较 2023 年同期增长 6.32%。未来公司将继续坚持“以终为始”的战略思维，深入分析白羽肉鸡终端消费场景，构建覆盖 B 端、C 端、F 端（工业客户）的

全渠道业务体系，制定有针对性的渠道策略、品类策略、产品组合策略，实现各渠道业务的全面增长。感谢您对公司的关注。

6、圣农已经是大企业了，社会责任上有什么新举措吗？公司什么时候发布 ESG 报告呢？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司已披露《2024 年度社会责任报告》，秉承以“坚持长期主义，不负信赖”为主纲的圣农价值观，以责任担当践行可持续发展承诺，构建企业发展与社会进步的共生格局。在绿色转型领域，我们持续推进低碳循环生产模式，实现经济效益与生态效益的协同发展；在社会责任践行中，创新开展乡村振兴行动，以企业发展反哺社会进步，为推进共同富裕与乡村全面振兴贡献企业力量（具体内容详见巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）《福建圣农发展股份有限公司 2024 年度社会责任报告》），感谢您的提问！

7、目前白羽肉鸡的竞争格局之下，公司和其他企业有什么不同吗？以及在关税之下公司如何迎接挑战。

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司在白羽肉鸡行业具备全产业链优势、自研种源优势、供应链优势、产能规模化优势、大客户优势及资金成本优势（详见公司 2024 年年报“第三节 管理层讨论与分析/三、核心竞争力分析”）。通过“圣泽 901plus”种源性能优化、全流程数字化管理及全渠道布局，持续巩固公司护城河。在应对挑战方面，公司依托全产业链、种源自主可控等优势，提升抗风险能力与市场竞争力，感谢您对公司的关注。

8、请傅总对未来 1-3 年白羽鸡行业作判断，对如何发挥自身优势作简单说明。并对 2025 年业绩作前瞻指引。

公司领导回答：尊敬的投资者您好，白羽肉鸡以其一高三低（高蛋白质、低脂肪、低胆固醇和低热量）及生产周期短、饲料转化率高、经济效益显著、环境友好等优势，已成为我国第二大消费肉类，且在我国肉类消费结构占比逐年迅速提升，具有非常广阔的发展前景。公司是亚洲最大的白羽肉鸡全产业链一条龙企业，具备全产业链优势、自研种源优势、供应链优势、产能规模化优势、大客户优势及资金成本优势（详见公司 2024 年年报“第三节 管理层讨论与分析/三、核心竞争力分析”）。公司依托核心竞争力，来提升抗风险能力与市场竞争力，感谢您对公司的关注。

9、综合造肉成本下降 10。1、饲料价格下降；2、饲料配方优化；3、901PLUS 性能改善；4、养殖与深加工业务结构优化。请问成本下降来自上述哪几个因素？什么是主导因素？

公司领导回答：A：尊敬的投资者您好，公司 2024 年第一季度-2025 年第一季度综合造肉成本下降约 10%，是原料价格下降、种鸡性能提升、公司管理水平提升等多方面因素影响的结果，同时公司此次业绩说明会主要针对公司 2024 年度报告进行说明，公司 2025 年第一季度报告尚未发布，感谢您的提问。

10、行业以后的发展前景怎样？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，白羽肉鸡以其一高三低（高蛋白质、低脂肪、低胆固醇和低热量）及生产周期短、饲料转化率高、经济效益显著、环境友好等优势，已成为我国第二大消费肉类，且在我国肉类消费结构占比逐年迅速提升，具有非常广阔的发展前景，更加详细的行业发展前景内容，请关注公司 2024 年年度报告中“第三节 管理层讨论与分析/一、报告期内公司所处行业情况”，感谢您的关注。

11、请问贵公司高达 12 亿营收的“其他地区-其他业务收入”

具体包括哪些项目？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司的其他业务主要包括鸡的副产品 边角料、下脚料、蛋、鸡苗、牛肉贸易等项目，感谢您的提问。

12、贵公司在 23 年增加基础调味品业务分部后，24 年年报又将该项目删除，主要出于什么考虑？

公司领导回答：尊敬的投资者您好。基础调味品是生鸡肉经过简单加工后的产品，也是属于食品加工的一类，合并到食品加工板块，更有利于投资者对报告的解读，感谢您的提问。

13、贵公司公司 24 年销售费用大幅增长 1.3 亿元（30%），主要原因是什么？公司未来销售费用的变化趋势预计会如何发展？营销战略是否有明显的变化调整？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，2024 年公司紧抓零售行业的结构性升级机遇，密切关注消费者偏好与需求的演变，C 端业务收入同比增长 23.4%。公司 C 端业务已全面覆盖会员店、零食店、内容电商等高增长渠道，渠道渗透率持续提升，短期仍处于费用投入期。未来公司将延续全渠道销售策略，制定有针对性的渠道策略、品类策略、产品组合策略，满足各渠道客户的需求。

14、根据贵公司报表显示，白羽鸡养殖行业已连续第 4 年处于低盈利状态。贵公司 24 年度资产负债表显著缩表 16 亿元（7%），且主要发生在年末的第 4 季度，请问公司选在这个时候做战略性收缩主要基于什么原因？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年产量、销量均实现增长，鸡肉生食销售量 140.27 万吨，深加工肉制品产品销售量 31.69 万吨，分别较 2023 年同期增长 14.72%、6.32%，实现营业收入 185.86 亿元，同比增加 0.53%，实现

归母净利润 7.24 亿元，同比增幅 9.03%。公司始终保持稳健经营与增长，不存在战略性收缩的情况，感谢您的提问。

15、贵公司当前白羽鸡养殖屠宰产能近 8 亿羽，较十四五规划的 10 亿羽产能尚有 2 亿羽（25%）的缺口，请问养殖产能扩张进度不如之前规划的主要原因是什么？贵公司预计什么时候能够实现 10 亿羽的产能？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司始终以稳健发展为原则，结合行业趋势和市场供需动态调整实施产能扩展节奏，通过自建及收并购等方式，当前养殖产能已接近 8 亿羽。在产能扩展的同时，公司通过不断巩固白羽肉鸡全产业链、种源持续迭代优化、推进数字化转型、实施全渠道销售策略等措施，实现由高速增长转变为高质量增长。未来，公司将继续通过自建及收并购的方式进一步扩张产能，感谢您对公司的关注。

16、贵公司 24 年财报未如往年年报，披露十四五规划的进展情况，请问主要出于什么考虑？是否表示公司的战略有重大变化？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司自 2018 年起，开启系统性变革，致力于从由高速增长转向高质量增长，通过公司各项战略的实施，实现了销售体系、全产业链和降本增效的全面升级，达成了公司中长期规划的阶段性成果。公司在年报“第三节 管理层讨论与分析/四、主营业务分析及十一、公司未来发展的展望”均有详细说明公司重点工作事项及未来战略的说明，感谢您对公司的关注。

17、领导，您好！我来自四川大决策，请问公司上游的鸡苗价格现在是不是上涨趋势？

公司领导回答：您好，公司是集饲料加工、种源培育、祖代

与父母代种鸡养殖、种蛋孵化、肉鸡饲养、肉鸡屠宰加工、食品深加工等环节于一体的全产业链企业，鸡苗价格的波动对公司影响较小，感谢您的关注。

18、廖总好，财报 24 页说圣泽 901PLUS 外销近 500 万套，较上年同期增长了超 30%，但 2023 年披露的是销售 901 万套，能否说明一下这个增长是怎么计算的？如果说 2024 年这个增长数据是专门说圣泽 901PLUS 的，可圣泽 901PLUS 是 2023 年 12 月才发售的，去年一个月销售了 300 多万套吗？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，2023 年公司销售父母代种鸡雏 901 万套，包含内销（公司自用）及外销，感谢您对公司的关注。

19、廖总好，公司 2024 年研发人员继续大幅减少，财报中没有解释，请问是什么原因？

公司领导回答：尊敬的投资者您好，公司于 2024 年重新梳理了组织架构与人员划分，因此研发人员的变动主要是统计口径的变动，其中核心研发人员未发生大的变动，公司研发能力始终在行业内保持领先，感谢您的关注。

20、2024 年销售费用增长大幅高于营收增长，从具体明细看，好几个项目都增长比较多，比如人工薪酬增长差不多 40%。能不能详细说明一下原因？

公司领导回答：2024 年公司紧抓零售行业的结构性升级机遇，密切关注消费者偏好与需求的演变，C 端业务收入同比增长 23.4%。公司 C 端业务已全面覆盖会员店、零食店、内容电商等高增长渠道，渠道渗透率持续提升，短期仍处于费用投入期。未来公司将延续全渠道销售策略，制定有针对性的渠道策略、品类策略、产品组合策略，满足各渠道客户的需求。感谢您的关注。

	<p>21、贵公司 24 年应收账款加速增长近 2 亿元（22%），应收账款周转率恶化到近 7 年的最高值，请问主要原因是什么？公司未来的应收账款政策会有哪些变化？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者您好，应收账款增长主要系有信用账期客户收入增长的自然增长，公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额 30.49 亿，同比增长 33.07%，财务状况良好，现金流量充沛。公司未来的应收账款政策请详见公司 2024 年年度报告“第十节财务报告/五、重要会计政策及会计估计/11、金融工具”，感谢您的关注。</p> <p>22、廖总好，公司食品加工行业去年底的库存是 31,392.16 吨，今年生产 314,905.60 吨、销售 316,905.85，正常应该剩余库存 29,391.91 吨，但实际库存量为 31,784.69 吨，比推算数据多出 2,392.78 吨，这是牛肉贸易多出来的库存吗？还是其他什么原因？</p> <p>公司领导回答：尊敬的投资者您好，根据《企业会计准则第 1 号——存货》对商品控制权转移的界定，期末已发出但尚未完成客户签收流程的在途商品仍计入存货核算，提问中的库存差异主要由上述因素导致，感谢您的关注。</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	2025 年 4 月 21 日