

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（2025 年一季报交流会）
参与单位名称及人员姓名	兴证全球基金王志强、博道基金孙文龙、华泰保兴基金王语嫣、中加基金张泽迅、摩根士丹利基金缪东航、华夏基金胡一立、广发基金姜冬青、西部利得基金张昭君等 92 名投资者
时间	2025 年 4 月 29 日 16:00-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 廖俊杰 投资者关系总监 陈阳
投资者关系活动主要内容介绍	公司经营情况介绍 2025 年一季度，公司实现营业收入 41.15 亿元，同比略微下滑 2.38%；实现归母净利润 1.48 亿元，同比增长 338.28%；实现扣非归母净利润为 1.7 亿，同比增长 399.58%；经营性现金流净额为 5.6 亿，同比增长 60.70%。 销售端，公司采用全渠道销售策略，展现出稳定的竞争优势，特别是在 C 端零售业务领域，实现了逆势超过 30%的同比增长。餐饮系统方面，公司加强西式餐饮和中式连锁餐饮业务拓展，一季度餐饮系统业务收入实现高速增长。 成本端，新一代自研种鸡“圣泽 901Plus”在料肉比等关键指标上持续优化，在公司内部的自用比例不断提升，带动成本持续下行，叠加公司继续推进经营管理的精益化，公司 2025 年第一季度综合造肉成本对

	比 2024 年同期下降约 10%。 公司将继续推进经营管理精益化，提升中台能力。尽管市场环境复杂多变，但公司有底气抵御行情波动，为未来发展提供核心支撑。 投资者问答环节 1. 请问整体父母代的产能是多少？去年自用和外销的数量分别是多少？ 答:公司父母代产能1,750万套，2024年外销近500万套，自用数量略高于外销数量。 2. 今年父母代的总量计划是多少？主要下游客户群体是哪些？ 答:今年总体自用加外销计划较去年有一定提升，主要下游客户群体以一条龙客户为主。 3. 父母代的新品种901plus在市场上的表现如何？客户对其反应如何？ 答:圣泽901plus在料肉比方面提升了不少，目前最受一条龙客户的欢迎，其他客户也开始接受这个新品种。 4. 请问公司在后面整体的业务板块上的大的规划是什么？有没有一些新的变化思路？谢谢。 答:我们的目标是要做世界级的食品企业，必须坚定不移地往下游深加工延伸，把食品板块不断做大，包括b端，也包括c端，这是我们未来新的发展的动力。 5. 请问公司连续两个季度销售价格高于行业均价，后续二三季度溢价展望如何？这两个季度在溢价方面做得比行业好的核心原因是什么？ 答:成本端，公司种鸡性能的提升、全环节的养殖成本管理、经营管理效率的优化等，都推动了公司整体成本下行；渠道端，公司业务结构、客户结构和品类结构继续优化，自有品牌带来的溢价以及在餐饮系统开发的高标客户都有助于产品附加值的提升；产品端，公司深加工产品占比稳步增长，单价水平较生食产品更高。
--	---

	6. 请问我们甘肃圣越去年全年的盈利情况相较前两年有没有改善？ 答:甘肃基地去年已经实现略微盈利，今年从一季度的情况来看，跟去年同期相比实现的盈利情况有大幅增长。 7. 请问公司是如何与安徽太阳谷实现业务协同效应的？之后的业务发展规划是怎样的？ 答:首先，通过实施产业赋能和精益化管理，太阳谷管理效率及成本管控能力得到明显提升。较2023年来看，2024年太阳谷白羽鸡出栏规模提升约30%，且通过精益生产带来综合造肉以及加工成本优化15-20%，从而实现了盈利。去年的降本工作只完成了1.0版本，未来会继续加强降本增效工作。 8. 请问C端业务在今年以及未来2~3年的目标规划是什么？公司会采取哪些措施来保障目标的实现？ 答:C端业务在未来3~5年内将持续高增长，公司将通过全国市场开拓、增加网点数、提升系统排名等措施来实现目标。 9. 请问一季度造成本同比下降了10%左右，能否具体拆分出构成是什么样的？ 答:一季度造成本的下降主要来自于大宗原料成本的下降和养殖效率的提升。大宗原料采购模型自去年开始使用以来取得了不错的成绩，另一方面是养殖效率的提升，其中901plus的替换是一个重要因素。 10. 请问针对不同的零售渠道，如会员店、社区生鲜、折扣零食等，有怎样的产品策略？ 答:针对不同零售渠道，我们会选择与圣农价值观契合、愿意共同成长的客户，对这些客户进行严格筛选。我们会市场中投入资源，如消费者教育、试吃活动、新品推广等，以及与市场部合作分析品类机会，以推动增长。同时，我们也会通过专业服务抢占市场，这是我们高速增长的主要原因。 11. 请问公司后续的分红和资本开支规划是怎样的？ 答:公司今年资本开支计划主要聚焦于老旧厂房的翻新重建以及生
--	---

	产设备的技改；在分红方面，公司自 2009 年上市以来，累计分红总额占公司累计归母净利润的比例超 60%，在充分考虑公司持续经营能力、保证正常生产经营及业务发展所需资金的前提下，公司将延续积极的分红政策，与广大投资者共享公司发展的红利。 12. 请问下一年料肉比还会有持续的改进吗？ 答：公司每年都有大额的研发投入，“圣泽 901”的性能优化工作是持续不断进行的，“圣泽 901plus”的性能、料肉比水平已经得到显著改善，在产蛋率、生长速度、抗病性等指标上均达到国际领先水平，未来性能仍将持续优化。 13. 我们如果通过自身管理效率的提高，还有没有可能在料肉比上再有进一步的空间？ 答：是的，通过提高饲养效率和精度，不仅可以改善料肉比，还可能提高一年的周转次数，带来降本增效的作用。管理是无止境的，虽然随着时间推移难度会增加，但我们仍会持续努力。因此，除了“圣泽 901”性能的不断提升外，公司管理效率的提升也有利于料肉比指标的优化。 14. 请问公司单吨的费用在这几年内下降明显，想了解公司在财务控制费用方面做出了怎样的努力，对整个公司管理上的赋能提升有怎样的表现？ 答：公司在财务费用方面通过调整融资结构，减少银行贷款并引入更多票据，降低了财务成本。在销售费用方面，公司聚焦于效率管理，通过投资回报率分析，调整销售费用投放力度。管理费用率整体保持平稳状态。依赖公司数字化步伐和内部效能提升，是费用管理的核心。 注：所有交流内容均未涉及公司未公开的信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 30 日