

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：2023-001

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	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 4 月 4 日 15:00—17:00
地点	全景路演_全景网 (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 财务总监 林奇清 董事会秘书、副总经理 廖俊杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、你好，上半年国内外存在禽流感等疫情影响，请问今年圣农是否受到疫情影响，公司是如何应对禽流感。</p> <p>公司领导回答：您好，国内疫情主要影响了种源与鸡肉的进口，某种程度上来看是利好于国内的白羽肉鸡行业。</p> <p>2、公司在预制菜上有什么想法，进展。</p> <p>公司领导回答：您好，公司目前的产品以西式预制菜为主，并已经成为国内规模最大的鸡肉预制菜企业。</p> <p>3、刨除自有鸡苗部分的成本优势，公司养殖过程中的成本较同行有优势吗？笼养和公司的散养哪个成本更高。</p> <p>公司领导回答：你好，公司较同行业的成本优势在于全产业</p>

链模式，感谢你的关注。

4、公司对港股通外资持续流出是否有一定的说明。

公司领导回答：您好，一段时间的流入和流出代表不了公司长期的价值。

5、廖总，除了广告、活动推广，股价上涨也能提高公司的知名度及品牌力，您觉得呢？

公司领导回答：您好，挺认同您的观点。尤其是长期来看，公司的价值是肯定会在股价上体现的。

6、饲料中豆粕占比大概多少，现阶段每公斤鸡肉成本大概多少？

公司领导回答：你好，饲料豆粕占比和每公斤鸡肉成本属商业机密不方便透露，年报前文经营讨论与分析有大量公司经营数据，可详阅，感谢你的关注。

7、请问傅总，圣农 10 亿羽养殖目标如何实现？按照公司预期今年下半年白羽鸡景气度提高，但现在迟迟没有并购，是打算景气度足够高再高价买入么？

公司领导回答：您好，具体的请您关注我们的公告。

8、你好，市场传言贵公司经常和内资机构做闭门会议，会议的内容从来不会对外公开。从而导致外资大量卖出，请问是否属实？

公司领导回答：您好，不存在您说的这种情况。公司向来是透明公开的，任何投资者都可以来公司做现场调研和交流。也欢迎您随时联系我们证券部预约调研。

9、圣农先不说能不能走向世界，啥时候能全国覆盖，总说十四五规划，圣农说要达到千亿市值，怎么看不到并购进程

公司领导回答：您好，公司并购方面已经实现的参股项目包括了甘肃圣越农牧以及河南森胜农牧两家公司，且对外并购标的考察也一直在进行中，感谢您的关注。

10、请预判一下今年鸡肉供给关系，有多大缺口？

公司领导回答：根据协会统计，目前的白羽肉鸡规模已达 70 多亿羽，较之前有很大的提升，这也意味着国内的需求较之前提升明显。另外叠加供种的影响，因此我们判断今明年两年的行情总体是往上走的。

11、请问现在父母代鸡苗多少钱一套？

公司领导回答：您好，鸡苗价格属商业机密不便透露，感谢您的关注哦！

12、请问 sz901 当前的料肉比大概多少啊？鸡肉卖价为何比直接卖毛鸡还低？

公司领导回答：您好，目前国内统计料肉比的口径众多，如果直接拿去相比恐不够准确。值得肯定的是，圣农作为 SZ901 中国最大的客户，其料肉比的表现一年比一年好。总体来看，毛鸡价格长期较高有助于推动下游鸡肉价格的上涨。

13、请问廖总，5 年规划 10 亿羽，圣越有注资圣农的计划吗？谢谢

公司领导回答：您好，未来是否有注入，请以公告为准。

14、请问 23 年公司白羽肉鸡养殖产能目标是多少？谢谢

公司领导回答：您好，2022 年公司产能已超 6 亿羽，在未来仍有一定增量，感谢您的关注。

15、请问廖总，一季报预披露大概要什么时候？谢谢。

公司领导回答：您好，我们一季报预约披露日期是 4.29 日，

感谢您的关注。

16、受到海外禽流感持续频发影响，国内祖代鸡引种持续受限，请问贵公司对于白羽鸡价格有什么预估？谢谢。

公司领导回答：您好，我们认为行情总体上今年将好于去年，明年好于今年。

17、既然贵司认为自己的价值被低估，何不按照回购上限尽快完成回购呢？！

公司领导回答：您好，感谢您的建议。

18、一季报估计啥时出？

公司领导回答：你好，公司一季报披露时间为 2023 年 4 月 29 日，感谢你的关注！

19、901 今年销售多少套了

公司领导回答：您好，圣泽 901 销售情况表现良好，2022 年 6 月正式对外发售，2022 年一共销售 655 万套（含圣农发展自用部分），根据我们的经营计划，2023 年圣泽 901 的销售量将同比 2022 年大幅提高。

20、禽流感引种受限对圣泽 901 是否是一次弯道超车的好机会？

公司领导回答：感谢您的提问，“圣泽 901”在各方面性能均不输与国外品种，在产蛋率、料蛋比等指标上优势明显，此次国外禽流感疫情更加突显国产种源在推进行业健康良性发展方面的重要性；目前公司内部已经全部使用“圣泽 901”，并于 2022 年实现外销 145 万套，未来公司将通过提高种鸡性能、强化外部销售等举措，进一步提高“圣泽 901”市场接受度及市场份额。

21、林总：贵司 2022 年年报，存货减值数额较大，请展开说

说具体减值的是哪类产品？原因是什么？生鲜肉制口计入存货价值依据是什么？（每斤肉以什么单价入账）？

公司领导回答：你好。公司年报中有信用减值损失和资产减值损失详细注释和计提减值会计政策内容，可详阅；公司减值产品主要是鸡肉、鸡肉制品和牛肉等，感谢你的关注！

22、请各位领导谈一谈今年鸡肉的整体行情预判，包括供给侧，全球禽流感的爆发，带来的引种不足，消费端，疫情复苏，禽肉需求的恢复，是否会对鸡肉消费产生明显的带动作用？

公司领导回答：总体看今年鸡肉的行情将好于去年，明年将好于今年。引种不足对国内供给构成一定的挑战。消费端会逐步回暖，但是需要时间。以上仅为个人见解，未必准确，供您参考。

23、国外禽流感是不是圣农拿下国内种源替代一个绝佳机会，公司说自研鸡种已经和国外没有区别，那么阻碍公司完成国产替代的阻力有哪些，公司打算如何处理这些难题呢？

公司领导回答：感谢您的提问，“圣泽 901”在各方面性能均不输与国外品种，在产蛋率、料蛋比等指标上优势明显，此次国外禽流感疫情更加突显国产种源在推进行业健康良性发展方面的重要性，但市场完全熟悉并接受国产种源仍需要一定时间；目前公司内部已经全部使用“圣泽 901”，并于 2022 年实现外销 145 万套，未来公司将通过提高种鸡性能、强化外部销售等举措，进一步提高“圣泽 901”市场接受度及市场份额。

24、请问傅总，规划的 10 亿羽的扩产计划有吗？圣越何时注资圣农发展上市？另有无收购计划，如山东的风祥股份的股权，可以快速扩大白羽鸡的市场份额？

公司领导回答：您好，公司 10 亿羽进程一直在实施中，并购方面已经实现的参股项目包括了甘肃圣越农牧以及河南森胜农牧两家公司，新、扩、改建等自建方面也在持续补充，对外并购标的考察也一直在进行中，感谢您的关注。

25、圣农的 901 对外出售几套呢？

公司领导回答：您好，圣泽 901 销售情况表现良好，2022 年 6 月正式对外发售，2022 年一共销售 655 万套（含圣农发展自用部分），根据我们的经营计划，2023 年圣泽 901 的销售量将同比 2022 年大幅提高。

26、圣农入股肉杂鸡屠宰企业是何考虑？未来会否寻求该领域的更多合作？公司是否也在培育肉杂鸡新品种？

公司领导回答：“您好，我们关注 817 近年增量挺快，说明市场对该类产品还是有需求的。公司的育种优势也可以发挥在该领域，我们也在进行这方面的研究。

27、请问傅总，甘肃圣越规划的何时收购以及用何种方式收购，拟收购剩余的 88%股份的多少股份？

公司领导回答：您好，未来相关事项，请以公告为准哦。

28、你好，为了完成公司订下的 10 亿羽的目标，公司前几年培育的甘肃圣越能否在今年并入上市公司体系？

公司领导回答：您好，公司将会选择合适的时机将其并入上市公司体内，感谢您的关注。

29、视频直播还是文字直播？

公司领导回答：文字直播，感谢您的关注。

30、公司价值是不是被低估了。

公司领导回答：哈哈您好，英雄所见略同，我们也觉得公司

价值被低估了！

31、“领导，您好！我来自大决策，请问鸡苗涨价对公司业绩有何影响，公司的鸡苗是自产还是引自海外？”。

公司领导回答：您好，公司拥有自主研发的SZ901白羽肉鸡配套系，已经全部实现自有化。SZ901的外销以父母代种鸡为主，鸡苗涨价对公司业绩肯定是有积极影响的，感谢您的关注。

32、请问傅总：贵公司十四五规划过半，公司目标是否符合预期？公司无论从收入还是产能方面年年有增长，C端比重年年增大但收益依旧不稳定，请问公司如何稳定经营？公司对股价的波动有没有具体措施？千亿市值是梦想还是现实？

公司领导回答：您好，我们始终践行公司的十四五规划。近年C端不仅收入保持大幅增长，利润率也较之前有大幅提升。股价短期的波动是市场行为。

33、请问廖总：贵司与全球香料行业巨头德之馨集团旗下德之馨宠物食品合作进展到何种程度了？

公司领导回答：您好，我们和德之馨的合资公司于近期完成注册，后续的投资和经营将按计划开展。

34、请问傅总，圣农是否在研诸如圣泽902下一代祖代白羽鸡？

公司领导回答：您好，种鸡性能提高的项目是公司一直在探索的重要课题，也从未停歇过。

35、2022年4月开始，国外白羽鸡引种出现困难，国产白羽鸡填补了部分种源空缺，尤其是圣农的“SZ901”；向外出售了145万套父母代种鸡。请问傅总对于今后国内白

羽鸡周期是否还会延续之前的鸡周期定律这个问题怎么看的？因为国内白羽鸡供种可以稳定，今后鸡周期是否会消失？

公司领导回答：您好，造成周期波动的因素主要是供给和需求。未来若白羽肉鸡供种稳定，那周期波动的影响将主要来自于需求端，从长远来看，供种稳定也有利于整个行业的经营稳定。

36、圣泽 901 如何提高市场接受度?今年目标多少？

公司领导回答：感谢您的提问，提高圣泽 901 的市场接受度及市场占有率是我们 2023 年主要工作之一，通过强化育种工作持续优化种鸡性能、加强销售工作等举措，内外并举提高圣泽 901 市场接受度及占有率；公司 2023 年计划销售父母代种鸡雏 1000 万套左右，其中外销 450 万套~500 万套。

37、圣泽 901 如何提高市场接受度?今年目标多少？

公司领导回答：您好，圣泽 901 销售情况表现良好，市场接受度提升迅速。2022 年 6 月正式对外发售，2022 年一共销售 655 万套（含圣农发展自用部分），根据我们的经营计划，2023 年圣泽 901 的销售量将同比 2022 年大幅提高。

38、圣农食品在品牌推广方面一直没有看到楼梯广告等大动作，请解释一下？

公司领导回答：感谢您的提问，公司已制定完善、可持续的品牌推广规划，目前已在高铁站、楼宇间等投放广告，同时在小红书、抖音等社交媒体通过软文、达人种草等方式加强品牌曝光度，以及加强在渠道方曝光度等品牌推广举措，敬请期待。

39、公司销售排名靠前的地区居然没有华北这个大市场，营

销环节出了什么问题？

公司领导回答：您好，公司主要销区是集中在经济较为发达的长江以南。

40、公司扩产能规划中的并购到目前没有任何进展，请解释一下未来如何实施以达成 10 亿羽目标？

公司领导回答：您好，公司 10 亿羽进程一直在实施中，并购方面已经实现的参股项目包括了甘肃圣越农牧以及河南森胜农牧两家公司，新、扩、改建等自建方面也在持续补充，感谢您的关注。

41、公司规划中的 10 亿羽产能，为何不考虑在养殖环节采取类似仙坛股份一样的 " 公司养殖户 " 模式？完全一体化建设周期长资金负担重，不利于快速提升产能

公司领导回答：您好，公司全产业链一体化的具有无法替代的优势，比如有效实现疫病防控、保证产品质量安全可控等等，这些优势相应的也给我们带来了更多优质的大客户资源，感谢您的关注。

42、请问公司 2022 年财报中，其他业务收入达到了 13 亿元，这个其他业务收入包括有哪些啊，鸡苗收入算在这里么？

公司领导回答：您好，公司其他业务收入包括贸易和鸡副产品等，例如鸡苗、鸡毛、粪等。

43、您好，我是贵公司的股东，并打算长期持有，很关注公司的 C 端业务的发展，想给贵公司一些建议，贵公司在 C 端市场的品牌知名度还是相对较低，对于 C 端产品一个易于理解和传播的名字是非常非常有帮助的，在贵公司的年报里提高了年轻人对优质蛋白的需求趋势，是否能考虑一下把直接用品类命名，比如可口可乐的大单品“果粒橙”，是否可以命名为“蛋白屋、蛋白工坊”之类的名字，可能会大大提高

	<p>推广传播的效率。</p> <p>公司领导回答：您好！感谢您对圣农的信赖与支持，同样感谢您对食品 C 端的建议，公司会悉心听取广大投资者意见建议，进一步做大做强食品 C 端业务。</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	2023 年 4 月 10 日